

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/65
19 December 2003

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات،

والسلع الأساسية

جنيف، ٩-١٣ شباط/فبراير ٢٠٠٤

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

الوصول إلى الأسواق ودخول الأسواق والقدرة التنافسية

مذكرة معلومات أساسية مقدمة من أمانة الأونكتاد*

دورة اللجنة المعقودة في قصر الأمم، جنيف،

في الفترة من ٩ إلى ١٣ شباط/فبراير ٢٠٠٤

* تأخر تقديم هذا التقرير لمراعاة نتائج اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق الذي عقد في الفترة من ٢٦ إلى ٢٨ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٣.

خلاصة

يتوقف تحقيق الكثير من المكاسب الإنمائية الناشئة عن المفاوضات العالمية بشأن الأسواق والتجارة على قدرة البلدان النامية على اغتنام الفرص الجديدة السانحة في الأسواق الأجنبية. بيد أن قدرة هذه البلدان تتأثر سلباً بالقضايا المتصلة بالوصول إلى الأسواق في البلدان المتقدمة، وصعوبة استيفاء شروط الدخول إلى الأسواق في البلدان المستوردة، وشبكات التوزيع الكبيرة. وبالنسبة للكثير من البلدان النامية، يعني الاندماج في الاقتصاد العالمي القدرة على استيفاء شروط الدخول هذه إلى الأسواق، وتوفير الحوافز اللازمة لاكتساب القدرة التنافسية وتحقيق التنمية. أما العجز عن القيام بذلك، كما هو الحال غالباً، فمعناه تحول هذه الشروط في كثير من الحالات إلى حواجز أمام الدخول، مع ما يترتب عليها من آثار ضارة. وتتصعب إزالة بعض هذه الحواجز حتى في أسواق كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. ومن ثم، تتضاعف الصعوبة التي تواجهها البلدان النامية لإزالة حواجز الدخول إلى الأسواق لأن قدرتها ودرجة تطورها أقل في المجالين العلمي والتكنولوجي. ويتيح تصاعد التعريفات حماية إضافية لصناعات التجهيز المحلية في البلدان النامية، ولكنه يمثل في الوقت ذاته مشكلة مهمة لتنويع إنتاجها وصادراتها. وهناك أساساً أربعة عناصر يمكن أن تسهم في التأثير إيجاباً أو سلباً على القدرة التنافسية لصادرات البلدان النامية، وبخاصة صادرات أقل البلدان نمواً: (أ) توفر سبل وصول محسنة وفعالة إلى أسواق تتوافر فيها مزايا كبيرة للاستفادة من الفرص التصديرية السانحة في المجالات التي يمكن فيها تحقيق إيرادات من النقد الأجنبي وتولد فرص عمل على نطاق واسع؛ (ب) شروط الدخول إلى الأسواق والمعايير المقبولة عالمياً أو المعايير المفروضة من جانب واحد وبصورة خاصة ولوائح الأغذية التي يمكن أن تقضي على فرص الوصول إلى الأسواق وأن تثير تحديات جديدة أمام القدرة التنافسية؛ (ج) القدرة التنافسية، ومن ثم أداء صادرات الشركات و/أو الصناعات في البلدان النامية وسرعة استجابتها لتغير شروط ومتطلبات الدخول إلى الأسواق؛ (د) المفاوضات التي تجري في سياق المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف/برنامج عمل الدوحة والسياسات الإقليمية بين الشمال والجنوب، والجنوب والجنوب والتي يجب أن تخفض وأن تزيل لا حواجز الوصول إلى الأسواق فحسب، بل وحواجز الدخول إلى الأسواق أيضاً (ينبغي التصدي لهذه الحواجز في إطار المفاوضات التي تجري بشأن سبل وصول المنتجات غير الزراعية إلى الأسواق، وبشأن الزراعة والمفاوضات ذات الصلة بالقواعد). والقضايا الرئيسية هي سبل ووسائل توفير المساعدة لبناء القدرات بغية تحسين قدرة البلدان النامية على الاستفادة الكاملة من الفرص التجارية الجديدة، ووضع سياسات تجارية سليمة وسياسات ذات صلة بالتجارة في البلدان النامية ذاتها وتنعكس في خطط التنمية واستراتيجيات الحد من الفقر.

خلفية

١- انصب اهتمام اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق وتأثيرها في القدرة التنافسية للبلدان النامية وصادراتها من السلع والخدمات: شبكات التوزيع الكبيرة، مع مراعاة الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً (TD/B/COM.1/EM.23/2)، على القدرة التنافسية للمصدرين التي تتحدد على أساس الكلفة النسبية للمنتج وجودته. ونظر الاجتماع في شروط الدخول إلى الأسواق التي تفرضها كبرى شبكات التوزيع، والتي تتعاطم أهميتها بالنسبة لمنتجات وخدمات كثيرة تتمتع فيها البلدان النامية بميزة مقارنة مثل المنتجات الغذائية القائمة على الزراعة، والمنسوجات والملابس، والسياحة. ولشروط الدخول إلى الأسواق صلة بخصائص المنتجات، بما في ذلك: (أ) النوعية، والمظهر، والنظافة أو الذوق؛ (ب) السلامة (مثلاً مبيدات الآفات أو بقايا المهورمونات الاصطناعية، أو وجود الجراثيم)؛ (ج) الموثوقية (ضمان المنشأ الجغرافي أو استخدام عملية تقليدية في التجهيز). وثمة شروط أخرى تتعلق بطابع عملية الإنتاج (ومن ذلك ما يتعلق بصحة وسلامة العمال أو بالأثر على البيئة)، وبالأسعار وسرعة التسليم. وتتحول شروط الدخول هذه إلى الأسواق إلى قيود شديدة يمكن أن تؤثر في القدرة التنافسية لصادرات البلدان النامية، وبخاصة البلدان المعتمدة على السلع الأساسية التي تتوقف حصائل صادراتها على منتج واحد أو اثنين.

٢- وقد نظم الأونكتاد في الآونة الأخيرة اجتماعاً لشخصيات بارزة بشأن أثر مشاكل السلع الأساسية على تنمية البلدان المعتمدة على السلع الأساسية^(١). وتعدت المسائل التي غطاها الاجتماع القضايا التي تناوها منظمة التجارة العالمية. ومع ذلك، تمثل المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف جانباً مهماً من قضايا السلع الأساسية، وقد ناقشت الشخصيات البارزة عدداً من البنود المدرجة في جدول أعمال كانكون. وقُسمت الاقتراحات التي قدمت في هذا الاجتماع إلى اقتراحات قصيرة الأجل شملت اتخاذ إجراءات عاجلة وفورية لمواجهة الأزمات الشديدة (مثل أزمة البن)، وتحقيق نتائج واضحة؛ واقتراحات متوسطة الأجل شملت إعادة توجيه السياسات والاقتراحات بشكل عملي مميز؛ واقتراحات طويلة الأجل ينبغي طرحها الآن ولكن تنفيذها يستغرق بعض الوقت. وعليه فقد نوقشت القضايا المتعلقة بالإعانات الزراعية، والمبادرة التي اقترحتها أربعة بلدان أفريقية - بنن وبوركينا فاسو وتشاد ومالي - للتصدي لإعانات القطن مناقشة مستفيضة، ونوقشت كذلك تدابير الصحة النباتية، وحماية الملكية الفكرية، والتعريفات الجمركية المفروضة على المنتجات المجهزة والتي تحد من التنوع في كثير من البلدان المعتمدة على السلع الأساسية ومن القدرة التنافسية لصادراتها. وفي هذا الصدد، أشير إلى أن المزارع لا تحصل إلا على ٢٠ سنتاً من كل دولار ينفقه المستهلكون على الأغذية. أما السنوات الثمانين المتبقية فتستأثر بها أنشطة التجهيز والتسويق والتوزيع والبيع بالتجزئة. والواقع أن هذا يبين بوضوح أن توزيع المكاسب الناشئة عن انفتاح الأسواق يتفاوت فيما بين المشاركين في عملية العولمة.

٣- ويوفر الأونكتاد الحادي عشر، بوصفه حدثاً عالمياً، فرصة ممتازة لأصحاب المصلحة للبحث عن سبل ووسائل، بما في ذلك بالتأثير على المفاوضات التجارية، تكفل عدالة توزيع المكاسب الإنمائية الناجمة عن النظام التجاري الدولي. وهذا الهدف - أي توزيع المكاسب الإنمائية - هو هدف رئيسي لأن كثيراً من البلدان النامية، وبخاصة أقل البلدان نمواً، لا يزال يعتمد اعتماداً شديداً على عدد قليل من السلع الأساسية التي تخضع لتقلبات كبيرة في العرض والطلب. ومن ثم، تصبح مهمة إدارة التقلبات الكبيرة في أسعار السلع الأساسية مهمة صعبة وتتعدّد بظهور هياكل سوقية متزايدة التركيز على الصعيد الدولي وبالشروط الصارمة المفروضة على الدخول إلى أسواق البلدان المتقدمة.

فعالية تدابير السياسة العامة

٤- لا بد للبلدان النامية من بناء قدرات توريدية أقوى لزيادة الاستفادة من اقتصاد عالمي متزايد العولمة والترابط. ويمثل الانضمام إلى السلاسل القيمة العالمية للسلع والخدمات المتاجر بها دولياً القناة الرئيسية للوصول إلى الأسواق والحصول على رؤوس الأموال والتكنولوجيا. على أن أنواع الروابط بالاقتصاد العالمي ليست جميعها متساوية من حيث تأثيرها الإيجابي في تحقيق التنمية، كما أن الاندماج من خلال تحرير التجارة لا يكفل وحده بالضرورة بلوغ أهداف تنمية البلدان النامية في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.

٥- فالاندماج في الاقتصاد العالمي لن يكون له معنى بالنسبة للبلدان النامية إلا إذا هيئت الظروف الملائمة لتنميتها. كما أنه لن يساعد في حد ذاته في اكتساب القدرة التنافسية إلا إذا كان مقترناً بسياسات محلية لبناء القدرة الإنتاجية لقطاع المؤسسات، وتعزيز نقل التكنولوجيا وتكييفها واستحداثها، وتشجيع عمليات التشبيك والتكثيف، وزيادة الإنتاجية. ولا بد لهذه السياسات من أن تركز على بناء القدرة التنافسية للمؤسسات، وتحويل التخصص التجاري نحو إنتاج منتجات ذات قيمة مضافة أعلى، وإنشاء روابط محلية تسمح بدعم النمو المستحث بالتصدير وترجمته إلى مزيد من المكاسب في الدخل على المستوى المحلي.

٦- ويتطلب تحقيق هذه الأهداف اتخاذ إجراءات لتحسين شروط التبادل التجاري لصالح البلدان النامية، بما في ذلك من خلال وضع القواعد وتطبيقها. ويجب أن يكون النظام التجاري المتعدد الأطراف داعماً للتنمية بإتاحة الحيز اللازم للبلدان النامية لتطبيق أدوات السياسة العامة التي من شأنها أن تعجل بتحقيق النمو والتنمية المستدامين، وتزيد من فرص العمل، بما في ذلك لصالح النساء، وتحد من الفقر. وينبغي للبلدان المتقدمة الشريكة مراعاة شواغل ومصالح البلدان النامية بشكل خاص عند وضع سياساتها وتدابيرها التجارية وذات الصلة بالتجارة.

٧- ويتمثل الهدف الذي تسعى مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة إلى تحقيقه على وجه السرعة في تحسين سبل الوصول إلى الأسواق وإلغاء الدعم المحلي أو خفضه إلى حد كبير والتخفيض التدريجي لإعانات

التصدير التي تقدمها البلدان المتقدمة للقطاع الزراعي. وتقدر المكاسب الاقتصادية الناتجة عن تحرير التجارة على نطاق واسع، على غرار ما حدث في جولة أوروغواي، بمبلغ يصل إلى ٤٠٠ مليار دولار في السنة^(٢)، كما أنها يمكن أن تسهم في تحسين الأمن الغذائي والحد من الفقر وتحقيق التنمية الريفية في جميع البلدان. وهناك صلة وثيقة أيضاً بين التجارة في المنتجات الزراعية وتحسين المساواة بين الجنسين لأن غالبية التعاملات - تصل نسبتهن إلى ٩٠ في المائة أو أكثر - في كثير من البلدان النامية يعملن في القطاع الزراعي.

٨- ويتيح الاندماج في الأسواق العالمية إمكانية تحقيق نمو اقتصادي بسرعة أكبر وتوفير فرص عمل بأجور أفضل، والحد من الفقر. ومع ذلك، فقد واجه الكثير من البلدان النامية الفقيرة صعوبات أمام الاستفادة الكاملة من الفرص السوقية العالمية. فالاستجابة في جانب العرض كانت ضعيفة وذلك لمجموعة من الأسباب الهيكلية، منها ضعف القدرة المؤسسية، ولأن الأوضاع المحيطة بالسياسة العامة لم تكن هي الأخرى داعمة في كثير من الحالات. وقد أبطت البلدان الصناعية على حواجز تعترض الوصول إلى الأسواق وعلى سياسات زراعية تترع إلى معاينة المنتجات النموذجية التي تنتجها البلدان النامية.

٩- ولذلك فإن النهج المتسق إزاء التنمية والتجارة يتطلب سياسات تجارية توفر فرصاً سوقية للبلدان النامية، وسياسات إنمائية تمكنها من اغتنام هذه الفرص. ويمكن أن يشتمل هذا النهج على المكونات الرئيسية التالية: (أ) تعزيز سبل وصول لصادرات البلدان النامية إلى الأسواق على نحو يمكن التنبؤ به، بما في ذلك صادرات أفقر البلدان، في إطار عملية تحرير متعدد الأطراف، على أن يقترن ذلك بقواعد متعددة الأطراف تكون منصفة وعادلة؛ (ب) اتخاذ إجراءات حاسمة، وإزالة التشوهات التجارية التي تضر بصادرات البلدان النامية؛ (ج) توفير المساعدة لبناء القدرات من أجل تحسين قدرة البلدان النامية على الاستفادة من الفرص التجارية الجديدة استفادة كاملة؛ (د) وضع سياسات تجارية سليمة ومتسقة وسياسات ذات صلة بالتجارة في البلدان النامية ذاتها وإدراجها في السياسات الإنمائية واستراتيجيات الحد من الفقر.

١٠- والهدف من هذه المذكرة هو تحليل التفاعل بين المفاهيم الرئيسية الثلاثة - سبل الوصول إلى الأسواق، والدخول إلى الأسواق، والقدرة التنافسية - في قطاع الأغذية القائمة على الزراعة وحفز التوصل إلى توافق في الآراء حول خارطة طريق لوضع سياسة تجارية فعالة في البلدان النامية، خاصة في البلدان الأكثر فقراً. وفي هذا الصدد، تتمثل المسألة الاستراتيجية بالنسبة للبلدان النامية في معرفة الطريقة التي يمكن بها وضع سياسة تجارية فعالة حول هذه المفاهيم الثلاثة. وهناك أساساً ثلاثة عناصر يمكن أن تسهم في تعزيز القدرة التنافسية لصادرات البلدان النامية وتأمين الحصول على مكاسب إنمائية من التجارة، وهي تشكل أحد المواضيع التي سيتناولها الأونكتاد الحادي عشر. وهذه العناصر هي: (أ) الاستفادة من تحسين سبل الوصول إلى الأسواق لاستغلال الفرص السائحة في المجالات التي يمكن أن تحقق إيرادات من النقد الأجنبي وتوفير فرص عمل على نطاق واسع؛ (ب) استيفاء شروط

الدخول إلى الأسواق والمعايير المقبولة عالمياً ومتطلبات لوائح الأغذية؛ (ج) تحديد العوامل التي تؤثر على القدرة التنافسية، ومن ثم على أداء صادرات الشركات و/أو الصناعات. ولتوضيح ذلك، تستعرض هذه المذكرة أولاً الحواجز التي تعترض الوصول إلى الأسواق في إطار النظام التجاري الراهن المتعدد الأطراف. وهي تتناول ثانياً الفوارق بين شروط الوصول إلى الأسواق وشروط الدخول إلى الأسواق وتسعى إلى بيان الطريقة التي تحدّ بها هذه الشروط الأخيرة من القدرة التنافسية لصادرات البلدان النامية. وثالثاً، تعرض المذكرة خارطة طريق لتعزيز القدرة التنافسية، وتقتراح أخيراً الطريق الواجب سلكه بشأن المعونة والتجارة.

أولاً - الحواجز أمام الوصول إلى الأسواق

١١- لا يزال العائق الرئيسي أمام نمو تجارة المنتجات الزراعية يتمثل في ارتفاع مستوى حماية ودعم الزراعة في البلدان المتقدمة. وقد استهلت جولة أوروغواي عملية توفير فرص جديدة لتنويع الصادرات في مجال الزراعة بوسائل من بينها تطبيق التعريفات، وإجراء تخفيضات شاملة في تعريفات المنتجات الزراعية بموجب شرط الدولة الأكثر رعاية، وتقليل الدعم المشوه للتجارة، وتعزيز القواعد التجارية، خاصة تلك المتعلقة بالتدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، والحد من الحواجز التقنية أمام التجارة. ورغم هذه التغييرات، لم يحدث تقدم كبير ولا تزال مشاكل الوصول إلى الأسواق قائمة، خاصة بالنسبة للمنتجات الزراعية المجهزة.

التعريفات الزراعية

الذرى التعريفية

١٢- لا تزال التعريفات الزراعية عالية ومعقدة. وتطبق في البلدان المتقدمة عموماً تعريفات أدنى في المتوسط، ولكن هناك الكثير من الذرى التعريفية، خاصة تلك المفروضة على المنتجات المجهزة ومنتجات المناطق المعتدلة مثل منتجات البستنة، والسكر، والحبوب، ومنتجات الألبان واللحوم. وعادة ما تكون هذه التعريفات معقدة، إذ إن هناك عدة معدلات قيمية ومحددة وموسمية مختلفة تنطبق على نفس المنتجات^(٣). والتعريفات المثبتة مرتفعة هي الأخرى في كثير من البلدان النامية، وإن كانت تطبق عموماً بمعدلات أدنى. وثمة تقديرات حديثة تبين أن معدلات الحماية الاسمية في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي قد انخفضت إلى حد ما ولكنها لا تزال مرتفعة إجمالاً^(٤). وإذا كانت حصص المعدلات التعريفية قد وفرت بعض الفرص التجارية الجديدة، فإن معدلات الاستيعاب المتدنية والمهابة على الدوام تشير إلى صعوبة وضعها موضع التنفيذ.

تصاعد التعريفات الجمركية

١٣- يعتبر تصاعد التعريفات (التعريفات التي تتصاعد تبعاً لدرجة تجهيز المنتجات) في أسواق المنتجات الزراعية واحداً من العقبات الرئيسية أمام نمو التصدير والتنوع في البلدان المصدرة. والتصاعد التعريفي سائد في عدد كبير من سلاسل السلع الأساسية الزراعية. فمن أصل ١٧ سلسلة رئيسية للسلع الأساسية ذات الأهمية بالنسبة للبلدان النامية، تتعرض ١٢ منها لتصاعد تعريفي، غالباً في مرحلة التجهيز الأولى. و في البلدان المتقدمة، يشتد تصاعد التعريفات المفروضة بصفة خاصة على الكاكاو، والبن، والبذور الزيتية، والصلال والجلود. بيد أن التعريفات التي تطبقها البلدان النامية كثيراً ما تكون أدنى بكثير من المعدلات المثبتة، ويكون تصاعدها مرتفعاً نسبياً في جميع الحالات تقريباً.

الإطار ١ - تصاعد التعريفات المطبقة على منتجات الكاكاو

لا يفرض الاتحاد الأوروبي أية تعريفات جمركية على وارداته من حبوب الكاكاو (المادة الخام)، ولكن عجينة الكاكاو (شبه المجهرة) تخضع لمعدل تعريفي قدره ٩,٦ في المائة، وتخضع الشوكولاته المجهرة لمجموعة من التعريفات يمكن أن تصل نسبتها إلى ٢٥ في المائة. فعلى سبيل المثال، يزرع ما نسبته ٩٠ في المائة من حبوب الكاكاو في العالم في البلدان النامية، ولكن لا تجهز في هذه البلدان سوى ٤٤ في المائة من شراب الكاكاو و ٢٩ في المائة من مسحوق الكاكاو. وكمنتج نهائي في البلدان النامية، تمثل الشوكولاته نسبة ٤ في المائة فقط من الإنتاج العالمي. وقد ألغيت التعريفات المفروضة على صادرات أقل البلدان نمواً من الكاكاو في إطار مبادرة "كل شيء ما عدا الأسلحة"، ولكنها لا تزال مفروضة على عدد كبير من البلدان المنتجة بخلاف أقل البلدان نمواً، مثل غانا وكوت ديفوار.

المصدر: المنظمة الدولية للكاكاو؛ تقديرات صندوق النقد الدولي المستمدة من جداول التعريفات.

١٤- وقد أثرت مسألة التصاعد التعريفي في المفاوضات الراهنة لمنظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة كواحدة من القضايا المهمة بالنسبة للوصول إلى الأسواق. وتضمنت الاقتراحات المقدمة من البلدان بشأن تصاعد التعريفات^(٥) اعتماد صيغة تخفيض منسقة يتم بموجبها خفض التعريفات الأعلى بمبالغ أكبر، بما في ذلك الذرى التعريفية، وإلغاء تصعيد التعريفات. وتفيد دراسة حديثة بأن اعتماد صيغة منسقة لخفض التعريفات، مثل الصيغة السويسرية^(٦)، وإن كان يبدو خياراً أفضل من الأساليب الخاطئة للحد من تصاعد التعريفات، فمن المستبعد أن يسفر عن خفض تصاعد التعريفات بنسبة كبيرة فيما يخص جميع السلع الأساسية ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان ذات الدخل المنخفض التي تعتمد على تصدير السلع الزراعية، خاصة المنتجات الاستوائية، ما لم تتضمن هذه الصيغة بعض المعايير الإضافية لتغطية الفوارق التعريفية على امتداد سلسلة تجهيز المنتجات.

الانحرافات التجارية وأثرها على القدرة التنافسية

الدعم الزراعي: الدعم المحلي وإعانات التصدير

١٥- بالرغم من الإصلاحات التي أجريت في الأعوام الأخيرة بهدف فصل الإعانات عن الإنتاج، لا تزال نسبة المساعدات التي تقدم إلى المنتجين من خلال دعم الأسعار في السوق والمبالغ التي تدفع لكل وحدة إنتاج تتجاوز ٧٠ في المائة وترتبط جزئياً بإعانات التصدير. وهذه المساعدات مكلفة وتسير في اتجاه تنازلي في البلدان المتقدمة لأن كبرى الشركات تحصل على جُلِّ الفوائد، ولأن دعم الأسعار يؤثر أكثر ما يؤثر على المستهلكين من ذوى الدخل المنخفض لأنهم ينفقون حصة أكبر من دخل الأسرة على الأغذية. وفي بلدان أخرى، وبخاصة البلدان الأفقر العاجزة عن تعويض الخسائر باتخاذ تدابير من جانبها، يؤدي فرط الإنتاج المستحث بالتدابير المتخذة في البلدان النامية إلى خفض الأسعار والدخل المتأتي من المنتجات المتضررة ويعرض أسعارها لمزيد من التقلب^(٧) (انظر الإطار ٢).

الإطار ٢ - إعانات القطن في الولايات المتحدة والمنتجون الأفارقة

هبطت أسعار القطن في العالم منذ منتصف التسعينات. وتلقى المزارعون في الولايات المتحدة، منذ عام ١٩٩٧، "مساعدات لمواجهة حالات الطوارئ". وتشير التقديرات إلى أن الدعم الإجمالي الذي قدم في عام ٢٠٠١ قد تراوح بين ١,٧ و ٢ مليار دولار. وإلى جانب مخططات الدعم المعززة التي استفادت منها مجموعة من القطاعات، فقد تمت حماية مزارعي القطن من الواردات وذلك بفضل الحصص المفروضة، وتلقى هؤلاء دعماً لصادراتهم فضلاً عن إعانات لدعم الأسعار. وقد ساعدت هذه المزايا الإضافية في حماية القرارات التي اتخذت لإنتاج القطن من تحركات الأسعار النسبية. وحقق القطن أحياناً عوائد أعلى نسبياً من عوائد المحاصيل البديلة. ففي حين انخفض إجمالي المساحة المزروعة بالقطن في العالم منذ عام ١٩٩٥، ازدادت هذه المساحة في الولايات المتحدة بنحو ١٠ في المائة بين عام ١٩٩٨ وعام ٢٠٠١. وفي موسم ٢٠٠٢/٢٠٠١، بلغت صادرات الولايات المتحدة من القطن أعلى مستوى لها منذ ١٩٢٦/١٩٢٧. وقد أسهم ذلك في خفض الأسعار وتضرر عدد من أفقر بلدان العالم. فعلى سبيل المثال، بلغت خسائر حصائل الصادرات الناتجة عن هبوط أسعار القطن العالمية على مدى العامين الماضيين أكثر من ٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في بنن ومالي، وبين ١ و ٢ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في بوركينا فاسو وتشاد. أما قيمة المساعدات السنوية لتخفيف حدة دين هذه البلدان في إطار مبادرة البلدان الفقيرة المثقلة بالديون، فقد تراوحت بين ٠,٨١ في المائة و ١,٥٨ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في عام ٢٠٠١. وبالإضافة إلى ذلك، تقدر أمانة اللجنة الاستشارية الدولية للقطن أن الخسائر التي تكبدها جميع المنتجين في ٢٠٠٢/٢٠٠١ بفعل انخفاض الأسعار نتيجة للتدابير التي اتخذتها الحكومات قد بلغت ١٤ مليار دولار، وأن الخسائر التي تم تكبدها في ٢٠٠٢/٢٠٠٣ قد بلغت ٣ مليارات دولار. وتقدر خسائر دخل المنتجين في أفريقيا جنوب الصحراء وحدها، بفعل الإعانات المقدمة لإنتاج القطن، بما مقداره ٩٢٠ مليون دولار في ٢٠٠٢/٢٠٠١ و ٢٣٠ و ٢٣٠ مليون دولار في ٢٠٠٢/٢٠٠٣. وكان أثر هذه الخسائر شديداً على فرادى البلدان الشديدة الاعتماد على القطن مثل بوركينا فاسو وبنن وتشاد والسودان ومالي.

المصدر: اللجنة الاستشارية الدولية للقطن؛ قطاع القطن في وزارة الزراعة في الولايات المتحدة الأمريكية وتقديرات صندوق النقد الدولي، ٢٠٠٢.

مستوى الدعم والاتجاهات

١٦- بلغ إجمالي دعم منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي لقطاع الزراعة، من خلال التدابير الحدودية والمبالغ المحولة من الميزانية، ٣١٧ مليار دولار أو ١,٢ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في عام ٢٠٠٢^(أ). بيد أن هناك تفاوتاً كبيراً في توزيع هذا الدعم بين البلدان والسلع الأساسية. فمستويات الدعم شديدة الانخفاض في أستراليا ونيوزيلندا، وتتجاوز المتوسط بكثير في آيسلندا وجمهورية كوريا وسويسرا والنرويج واليابان. وهي أعلى في الاتحاد الأوروبي، حيث أدت الإعانات إلى زيادة دخل المنتجين بنسبة ٦٢ في المائة في المتوسط في عام ٢٠٠٠، منها في الولايات المتحدة (٢٨ في المائة). ويتزايد جزء كبير من هذا الدعم مع ارتفاع مستوى الإنتاج، ويسهم بذلك في فرط الإنتاج الذي يتنافس على الأسواق مع إنتاج مزارعي البلدان النامية. وقد تم التسليم على نطاق واسع بضرورة إجراء إصلاحات حقيقية، كما أن ذلك يمثل جزءاً من برنامج عمل الدوحة.

الإطار ٣ - أثر إعانات الاتحاد الأوروبي على صناعة الطماطم في غرب أفريقيا

يقدم الاتحاد الأوروبي سنوياً أكثر من ٤٠ مليار يورو كإعانات لقطاع الزراعة في الاتحاد الأوروبي. ونتيجة لذلك، يحصل كل منتج زراعي تقريباً على دعم مباشر أو غير مباشر. وفي كثير من الحالات، تغرق الأسواق الصغيرة والمتزايدة الانفتاح في كثير من البلدان النامية بصادرات المنتجات الغذائية - الزراعية المدعومة هذه. وإذا كان المستهلكون الفقراء في المناطق الحضرية يرحبون بالمنتجات الرخيصة القادمة من الاتحاد الأوروبي، فإن تنمية الاقتصاد في الأجل الطويل ستواجه عقبات في تلك البلدان النامية التي يوظف فيها القطاع الزراعي أكثر من نصف عدد السكان ويعد واحداً من المحركات الرئيسية للتنمية. فعلى سبيل المثال، غالباً ما تكون الاستثمارات الموجهة نحو زيادة تجهيز المنتجات الزراعية المحلية غير مربحة في ظل ظروف كهذه. بل إن صناعات محلية صغيرة ومتوسطة الحجم تضطر للتوقف عن العمل أحياناً بعد رفع تدابير الرقابة على الواردات في إطار عملية التحرير.

وفي غرب أفريقيا، يقضي تدفق مركزات الطماطم الإيطالية الرخيصة على عملية تجهيز الطماطم المحلية. فالإعانات التي يقدمها الاتحاد الأوروبي سنوياً بمبلغ ٣٧٢ مليون يورو لشركات التجهيز في أوروبا الجنوبية قد سببت أزمة لصناعات التجهيز المحلية القائمة منذ وقت طويل في غرب أفريقيا. فعلى سبيل المثال، أغلق في السنغال واحد من مصنعي تعليب الطماطم بسبب رخص واردات مركزات الطماطم. واتجه المصنع الآخر إلى استيراد مركزات ثلاثية الرخيصة في شكل سائب من إيطاليا لتحويلها إلى مركزات مزدوجة وتعليبها لبيعها في السوق المحلية. وفقد الآلاف من المزارعين المحليين منافذهم السوقية لبيع الطماطم نتيجة لهذا التحول الذي طرأ على سياسة الشركة. وحدثت حالات مماثلة في بوركينا فاسو ومالي. وازدادت واردات غانا من مركزات الطماطم من الاتحاد الأوروبي زيادة كبيرة في الآونة الأخيرة، مما أسفر عن فقدان المنتجين المحليين للطماطم الطازجة حصصهم السوقية.

المصدر: TWIN Third World Network website: (<http://www.twinside.org.sg/title/farm-cn.htm>) and Eurosteps.

١٧- وتم بموجب اتفاق جولة أوروغواي بشأن الزراعة توسيع نطاق الضوابط المتعددة الأطراف لتشمل السياسات المحلية لدعم الزراعة والإعانات المباشرة للتصدير. إلا أن الفوائد الناتجة عن هذا التوسيع اعتبرت متواضعة لأن الحد الأقصى للدعم المقدم بموجب هذه الالتزامات كان في معظم الحالات أعلى بكثير من المستويات الفعلية، ولأن الالتزامات كانت تتسم بطابع إجمالي ولا تتصل بمنتجات بعينها، مما أتاح زيادة دعم بعض المنتجات إلى حد كبير. وبالإضافة إلى ذلك، فإن البلدان الداعمة للقطاع الزراعي ما برحت تعلن أن جزءاً من الدعم الذي تقدمه هو من النوع الذي يميزه اتفاق جولة أوروغواي بشأن الزراعة (الصندوق الأخضر أو الصندوق الأزرق) وليس من ذلك النوع الذي يجب تخفيضه (الصندوق الأصفر). فبدلاً من أن تؤدي الإصلاحات التي أجراها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة إلى خفض الإعانات، ينظر إلى هذه الإصلاحات باعتبارها تفضي إلى مجرد تحويل للإعانات (صناديق) لا تخضع للالتزامات بالتخفيض المعقودة في منظمة التجارة العالمية. ولا يجوز تقديم الإعانات، وفقاً لمعايير الصندوق الأزرق، إلا في إطار مخططات تسعى إلى الحد من الإنتاج (كالمخصصات المرصودة في الاتحاد الأوروبي). واعتبر أن الإعانات التي تقدم وفقاً لمعايير الصندوق الأخضر هي إعانات غير مشوهة للتجارة أو أنها لا تشوهها إلا في أضيق الحدود. ومع ذلك، حول الاتحاد الأوروبي تدريجياً الإعانات المحددة وفقاً لمعايير الصندوق الأصفر إلى إعانات تقدم وفقاً لمعايير الصندوق الأزرق. وفي المفاوضات الجارية في إطار منظمة التجارة العالمية، هناك اقتراح لإعادة تعريف المادة ٦-٥ من الاتفاق بشأن الزراعة. ووفقاً لهذا الاقتراح، لم تعد المدفوعات المباشرة تخضع لبرامج الحد من الإنتاج. وهذه المدفوعات يمكن أن تتم إذا كانت قائمة على أساس مجالات وعوائد محددة؛ أو على أساس نسبة ٨٥ في المائة أو أقل من مستوى الإنتاج الأساسي؛ أو في حالة المدفوعات الخاصة بالماشية إذا تمت على أساس عدد محدد من الرؤوس.

١٨- وقد ورد في تقرير لمنظمة التجارة العالمية لعام ١٩٩٦/١٩٩٥ بشأن الدعم المحلي أن الإعانات التي قدمها الاتحاد الأوروبي وفقاً لمعايير الصندوق الأصفر قد بلغت ٤٧,٥ مليار يورو، وأن المبالغ التي دفعت وفقاً لمعايير الصندوق الأزرق قد بلغت ٢٠,٨ مليار يورو وتلك التي دفعت وفقاً لمعايير الصندوق الأخضر قد بلغت ١٨,٧ مليار يورو. وجاء في تقرير حديث عن مخططات الدعم المباشر بموجب السياسة الزراعية المشتركة أن الإعانات التي قدمها الاتحاد الأوروبي وفقاً لمعايير الصندوق الأصفر قد بلغت ٢٨,٦ مليار يورو وأن تلك التي قدمت وفقاً لمعايير الصندوق الأزرق قد بلغت ٢٩,٤ مليار يورو^(٩). وبعد التوصل إلى اتفاق نهائي في عام ٢٠٠٣ بشأن السياسة الزراعية المشتركة، سيقوم الاتحاد الأوروبي بتحويل المزيد من الإعانات من الصندوق الأزرق إلى الصندوق الأخضر. ويشير أحد التقديرات إلى أنه سيتمكن من تحويل نحو ٧٥ في المائة من الإعانات من الصندوق الأزرق إلى الصندوق الأخضر نتيجة لهذا الاتفاق^(١٠).

١٩- أما فيما يتعلق بالصندوق الأصفر، فإن من الطلبات الواردة في نص هارابينسون ما تمثل في خفض الإعانات وفقاً لمعايير الصندوق الأصفر بنسبة ٦٠ في المائة على مدى خمس سنوات من تاريخ التعهد النهائي الملزم

في إطار جولة أوروغواي^(١١). ويجب الآن أن تشمل حسابات الاتحاد الأوروبي للإعانات التي تقدم وفقاً لمعايير الصندوق الأصفر الدول الأعضاء العشرة الجديدة. ووفقاً لمصادر البرلمان الأوروبي، يشير آخر تقدير إلى أن الإعانات المقدمة وفقاً لمعايير الصندوق الأصفر وفي البلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وعددها ١٥ بلداً عضواً تصل إلى ٢٨,٦ مليار يورو (ستزيد إلى ٣٢,١ مليار يورو عندما يصل عدد أعضاء الاتحاد الأوروبي إلى ٢٥ عضواً). وفي أعقاب الإصلاحات التي جرت في عام ٢٠٠٣، ستهبط هذه الإعانات لتصل إلى نحو ٢٦ مليار يورو في البلدان الـ ١٥ الأعضاء في الاتحاد الأوروبي (وإلى حوالي ٢٩ مليار يورو عندما يصل عدد الأعضاء إلى ٢٥ عضواً). ولا تزال إعانات التصدير عالية. فخلال الفترة الممتدة من عام ١٩٩٥ إلى عام ٢٠٠٠، بلغت هذه الإعانات ٥,٥ مليارات دولار في الاتحاد الأوروبي، و٨١ مليون دولار في الولايات المتحدة، و٣١١ مليون دولار في سويسرا و٨٦ مليون دولار في النرويج. ومثلت الإعانات المقدمة من هذه البلدان الأربعة قرابة ٨٩ في المائة من إجمالي إعانات التصدير في العالم خلال نفس الفترة^(١٢). والقضية الرئيسية التي تتناولها مفاوضات الدوحة هي وجوب توصل جميع البلدان المتقدمة إلى خفض الدعم المشوه للتجارة بنسبة أكبر بكثير من تلك المحددة في اتفاق جولة أوروغواي بشأن الزراعة. على أن الأمر يتطلب إجراء تخفيضات أكثر جذرية في الدعم المحلي. ذلك أن الدعم المقدم في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي لا ينخفض، ولن يكون لمشروع القانون الأخير في الولايات المتحدة بشأن المزارع أثر كبير على مستويات الإنتاج المرتفعة، وعلى تشوه التجارة والإغراق، بل إنه يمكن أن يؤثر على القدرة التنافسية لصادرات عدد كبير من البلدان النامية.

ثانياً - الوصول إلى الأسواق ودخول الأسواق

٢٠ - تتضاعف صعوبات الوصول إلى الأسواق بفعل القضايا المتعلقة بالهياكل السوقية، وبالسياسة التجارية والأدوات التقنية مثل التعريفات، وحصص المعدلات التعريفية المقررة، وتدابير مكافحة الإغراق، واللوائح والمعايير التقنية، والتدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية وقواعد المنشأ المختلفة. ويخضع نحو ٩٠ في المائة من السلع المتاجر بها دولياً للتدابير التي تتخذها الحكومات لحماية صحة الإنسان والبيئة^(١٣). وهذه التدابير (وتدابير ومتطلبات القطاع الخاص المتزايدة مثل المعايير الطوعية) تجعل الأسواق الدولية أقل انفتاحاً وأمناً وشفافية. ويبين الجدول ١ أن توافر سبل الوصول إلى الأسواق بنسبة ١٠٠ في المائة دون توافر سبل للدخول إلى الأسواق إنما يعني عدم القدرة على بيع أي شيء. ولكن العكس صحيح أيضاً. والمشكلة هي أن هذه المسألة الأخيرة لا تؤخذ جدياً بعين الاعتبار في المفاوضات التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية. فالتمييز بين تدابير الوصول إلى الأسواق وشروط الدخول إلى الأسواق يجب أن يراعى مراعاة تامة وأن يتم التصدي له بانتظام لتمكين البلدان النامية من جني الفوائد الناجمة عن تحرير التجارة بشكل فعال. وتتطلب عملية تحسين القدرة التنافسية زيادة التركيز على تعزيز هياكل الإنتاج، لا سيما شبكات المؤسسات، والتكتلات، والمناطق الصناعية والروابط بين الشركات الصغيرة والشركات الكبيرة. كما أنها تتطلب التعلم، ونقل التكنولوجيا ونشرها، ومن ثم توفر آليات فعالة لا لتعزيز القدرة

التنافسية للشركات على الصعيد الدولي فحسب، بل وللمساعدة أيضاً في تحويل الاقتصاد نحو أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى ونحو تحقيق نمو اقتصادي ثابت وطويل الأجل. ثم إن مساعدة البلدان النامية على أن تصبح بلداناً صانعة للمعايير أكثر من كونها مستخدمة للمعايير إنما تتطلب، باختصار، زيادة مشاركتها الفعالة في سلاسل القيمة المضافة. بيد أن ذلك يتطلب أيضاً تحسين جودة المنتجات، ورفع مستوى المحتوى التكنولوجي ومحتوى المهارات في النشاط التصديري، وتوسيع قاعدة الشركات المحلية القادرة على التنافس دولياً، وإقامة روابط مع شبكات الإنتاج والتوزيع العالمية. وثمة عامل رئيسي لتعزيز هذه الشبكات يتمثل في الحصول على خدمات لوجستية موثوقة وفعالة، بما في ذلك تطبيق تكنولوجيات المعلومات والاتصالات، ودعمها بمياكل نقل واتصالات مصانة صيانة جيدة.

الحواجز غير التعريفية

٢١- تزيد التدابير غير التعريفية من صعوبة الوصول إلى الأسواق وتحد من شفافية شروط الوصول إليها. وبموجب اتفاقات جولة أوروغواي، خضعت الحصص لتخفيضات كبيرة وتم تحويلها إلى ما يعادلها من التعريفات. ولكن الاستخدام المعقد للحصص لا يزال يؤثر على المنتجات الواردة من البلدان النامية. والمنتجات الرئيسية التي يتعلق بها الأمر وإن لم تكن محور تركيز هذا التقرير هي المنسوجات والملابس. وتخضع هذه المنتجات لنظام انتقالي حدد موعد إنمائه في عام ٢٠٠٥^(١٤). وقد استغلت البلدان الصناعية المهلة الكبيرة التي أتاحتها لها هذا النظام بالحد من التحرير، ويقدر أن البلدان الرئيسية المصدرة الـ ١١ من بين البلدان النامية ستظل تواجه في عام ٢٠٠٤ قيوداً على الحصص تشمل ٨٠ في المائة من صادراتها من هذه المنتجات.

٢٢- وقد عادت الحماية إلى الظهور تحت أقنعة جديدة مثل "سبل الانتصاف التجاري"، وبخاصة تدابير مكافحة الإغراق^(١٥). فمن بين ٩٩٩ ٤ تحقيقاً من التحقيقات المتعلقة بمكافحة الإغراق التي أجرتها البلدان المتقدمة في الفترة ١٩٩٥-٢٠٠٠، شكلت التحقيقات التي استهدفت البلدان النامية أكثر من النصف، واستهدف ربع آخر منها الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية^(١٦). وازدادت أيضاً شعبية تدابير مكافحة الإغراق بين البلدان النامية ذاتها، حيث تم توجيه ثلث هذه التدابير إلى بلدان نامية أخرى. ويتزايد تعقد المعايير التقنية والمعايير الصحية ومعايير الصحة النباتية. ويتم وضع هذه المعايير، بصورة عامة، بدون مشاركة كبيرة من جانب البلدان النامية، وقد أنهكت قدرة هذه البلدان على استيفائها. وبالإضافة إلى ذلك، هناك شواغل بشأن نطاق الاستخدام التمييزي لهذه التدابير (انظر الإطار ٣). فحتى في الحالات التي لا تكون فيها المنتجات المتضررة سلعاً أساسية، تؤثر التدابير الحمائية المفروضة على المنتجات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان النامية تأثيراً سلبياً على بدائل التنوع المتاحة للبلدان المعتمدة على السلع الأساسية.

الجدول ١

التمييز بين تدابير الوصول إلى الأسواق وتدابير دخول الأسواق

دخول الأسواق		الوصول إلى الأسواق	
السمات	الشروط التوضيحية	السمات	التدابير التوضيحية
<p>غالباً غير متفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف، وتحدد في حالات كثيرة من طرف واحد من جانب الحكومات و/أو الصناعات، أو في إطار اتفاقات الاعتراف المتبادل الثنائية بين البلدان المتقدمة.</p> <p>غير قابلة للتنبؤ وتقديرية في حالات كثيرة.</p> <p>ليس هناك دخول تفضيلي للبلدان النامية.</p> <p>الاعتراض عليها أكثر صعوبة في إطار التفاهم بشأن تسوية المنازعات. يمكن الاعتراض عليها في إطار القانون الوطني للبلد المستورد.</p> <p>يضعها في الغالب القطاع الخاص في البلدان المستوردة وخارج نطاق منظمة التجارة العالمية. إمكانية الاعتراض عليها في إطار القانون الوطني للبلد المستورد.</p> <p>الاتجاه: يتزايد تواتر وصرامة وتعقد الحواجز أمام الدخول إلى الأسواق.</p>	<p>ضمن الأطر المتعددة الأطراف</p> <p>التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، الحواجز التقنية، قواعد المنشأ التقييدية، وحماية الملكية الفكرية.</p> <p>خارج الأطر المتعددة الأطراف</p> <p>المعايير المتعلقة بالمنتج ونوعيته، وشروط الصحة والسلامة، والتدابير البيئية، والمعلومات المتعلقة بالمجتمع والعلامات الإيكولوجية والمستهلك، فرض الضرائب بشكل انتقائي، هياكل السوق الاحتكارية والممارسات المانعة للمنافسة.</p>	<p>تم التفاوض والاتفاق عليها في إطار متعدد الأطراف من جانب الحكومات في منظمة التجارة العالمية، بما في ذلك باستخدام نهج الطلب والعرض فضلاً عن اتفاقات التجارة الإقليمية.</p> <p>تعهدات منظورة ومضمونة وملزمة بدرجة أكبر.</p> <p>معاملة خاصة وتفاضلية ممنوحة للبلدان النامية في مجال التعريفات، ولكن الأفضليات تتآكل باستمرار. وتعتبر المعاملة الخاصة والتفاضلية فيما يتعلق بتدابير أخرى غير كافية و/أو غير قابلة للتنفيذ.</p> <p>تخضع للجوء إلى الإجراءات القانونية: يمكن الاعتراض بسهولة على الإلغاء والإعاقبة من خلال "التفاهم بشأن تسوية المنازعات".</p> <p>الاتجاه: يجري خفض التعريفات؛ لا تزال هناك ذرى تعريفية وتصاعد تعريفية؛ ألغيت الحصص المتبقية أو يجري إلغاؤها تدريجياً؛ زيادة اللجوء إلى سبل الانتصاف التجاري.</p>	<p>التدابير المتفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف</p> <p>التعريفات، الحصص، حصص المعدلات التعريفية، إجراءات ترخيص الاستيراد، سبل الانتصاف التجاري (مكافحة الإغراق، التدابير التعويضية، والضمانات)، والإجراءات والرسوم الجمركية والإدارية.</p>

تزايد متطلبات الأسواق

٢٣- تخضع أسواق السلع الأساسية لتغيرات سريعة، حيث إن سلاسل السلع الأساسية المغلقة أخذت تحلّ بسرعة محل أسواق الجملة أو أسواق العمليات الفورية. فعمليات تجهيز الأغذية الشديدة التركيز، والمتاجر الكبيرة، وتجار التجزئة وصناعات الخدمات الغذائية في نهاية هذه السلاسل تحد من قاعدتها التوريدية وتتطلب على نحو متزايد تأمين مستويات نوعية عالية والامتثال لمعايير السلامة. ومع تزايد هيمنة شبكات التوزيع الدولية حتى في البلدان النامية، فلا بد من استيفاء هذه الشروط حتى عند توريد المنتجات إلى الأسواق المحلية. وليس في البلدان النامية سوى مجموعة صغيرة من المنتجين والمصدرين الذين لديهم رؤوس الأموال، والهياكل الأساسية، والخبرة التقنية، والمعلومات السوقية اللازمة لاستيفاء شروط الشاحنين والمجهزين وتجار التجزئة. ومن الصعب جداً حتى على تلك المجموعة التي تتوفر لديها رؤوس أموال ضخمة الحيلولة دون تآكل القوة التفاوضية مع تزايد تركيز الصناعات الغذائية الأمامية القائمة على الزراعة. وقد تزايد تمهيش صغار المنتجين الذين يفتقرون إلى الوسائل المالية والتقنية لإجراء التعديلات اللازمة لاستيفاء هذه المعايير.

٢٤- ويتبين أن إعادة تشكيل سلسلة الصناعات الغذائية القائمة على الزراعة لتحويلها إلى سلسلة منسقة رأسياً وموجهة على أساس الطلب، تطبق عليها معايير خاصة، وزيادة اللجوء إلى العقود والوسطاء المتخصصين، هي أداة قوية لإحداث التفاوت والتمهيش في أوساط المزارعين. ففي ظل هذه النظم المغلقة للإنتاج بموجب عقود، لا تكون لسبل الوصول إلى الأسواق أية صلة تذكر بكفاءة الإنتاج، بينما تكون لها صلة وثيقة بتلبية متطلبات شبكات التوزيع الكبيرة مثل المتاجر الكبرى من حيث دوام التوريد والامتثال للمعايير. وهذه العوامل الناشئة في الأسواق العالمية تمثل شروط الدخول إلى الأسواق^(١٧) التي تترع إلى توليد تكاليف إضافية يتحملها مصدرها البلدان النامية.

٢٥- وتعدد دوافع التغيير لتشكيل البيئة التجارية الدولية الجديدة في مجال الزراعة. فهناك على سبيل المثال تغير مستمر في قيم وصول المستهلكين، خاصة في البلدان المتقدمة، ويؤثر ذلك على تسويق الأغذية على الصعيد الدولي. ويتزايد اهتمام المستهلكين بعوامل التغذية وسلامة الأغذية والصحة. فهم يطلبون نوعية أعلى فيما يتعلق (مثلاً بالحجم، واللون، والحالة، والنضج، والعناية والاتساق)، ومنتجات غذائية أكثر تجهيزاً وذات قيمة مضافة أعلى، ومزيداً من التنوع. وبالإضافة إلى ذلك، تتزايد الحساسية تجاه القضايا البيئية والاجتماعية (التخلص من النفايات، وإعادة تدويرها، والتغليف، والتلوث، ورعاية الحيوان، وسلامة العمال ورفاهيتهم، وعمل الأطفال، وما إلى ذلك). ومن ثم، يواجه المصدرون مجموعة من القضايا البيئية والاجتماعية التي تحدد بدرجة أكبر مدى قبول الزبون لمنتجاتهم. هذا علاوة على أن القانون التجاري الدولي واللوائح المحلية والتغيرات الاقتصادية نحو العولمة بشكل عام هي التي تحدد شكل شبكات توزيع الأغذية. فهي تفضي إلى عولمة سلاسل الأغذية، مثل سلسلة ماكدونالدز، وإلى تحقيق تكامل رأسي وأفقي أكبر على الصعيد الدولي. ومن المرجح أن يزداد تركيز الهياكل

الصناعية أو أن تتحول على الأقل إلى ترتيبات تعاقدية أكثر صرامة، ليس بالضرورة من أجل تحقيق كفاءة التكاليف، بل تحت ضغوط تنافسية في اتجاه توفير الخصائص المتعلقة بنوعية المنتجات وسلامتها. وتنشأ علاقات تجارية جديدة بين المنتجين والتجار وتجار الجملة وتجار التجزئة.

٢٦- ومنعاً لتحول هذه التغييرات المختلفة التي يتأثر بها قطاع الزراعة إلى حواجز تجارية جديدة، فقد تمت تغطية تجارة المنتجات الزراعية وتسويقها على الصعيد الدولي باتفاقات عديدة وضعتها منظمة التجارة العالمية: الاتفاق بشأن الزراعة، والاتفاق بشأن الحواجز التقنية أمام التجارة، والاتفاق بشأن التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية. وقد نص الاتفاق المتعلق بالحواجز التقنية أمام التجارة والاتفاق المتعلق بالتدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية على قواعد تحد من استخدام المعايير المتعلقة بنوعية الأغذية والمعايير التقنية كحواجز تجارية غير تعريفية. ومع ذلك، تسجل المنازعات زيادة طفيفة في إطار المفاوضات التجارية الزراعية وهي تشمل، أكثر فأكثر، بلداناً نامية. فمن بين المنازعات التي وقعت منذ إنشاء منظمة التجارة العالمية في عام ١٩٩٥ وعددها ١٨ نزاعاً، هناك اثنا عشر نزاعاً تشمل بلداناً نامية، وهناك علامات تشير بالفعل إلى أن عددها سيزداد مع الوقت^(١٨).

ثالثاً - خارطة طريق نحو تعزيز القدرة التنافسية

تعيين العوامل المحددة للقدرة التنافسية وتسلسلها

٢٧- تكمن القدرة التنافسية للأسواق الزراعية في البلدان النامية في الاستخدام الأمثل لسبل الوصول وشروط الدخول المحسنة إلى الأسواق. وفي هذا الصدد، ينبغي الاهتمام بالعوامل المحددة للقدرة التنافسية، وهي عوامل يمكن تحديدها على أربعة مستويات: العالي والكلي والمتوسط والجزئي.

٢٨- فعلى المستوى العالي، تم تحديد مجموعتين من العوامل والاتجاهات التي يمكن أن يكون لها تأثير من الخارج على السوق الزراعية للبلد النامي وأن تتسبب في نشوء حواجز كبيرة أمام تجارة الصادرات الزراعية لهذا البلد. وتشمل المجموعة الأولى عوامل اجتماعية - ثقافية مثل الدين، واللغة، والقيم والمواقف. وتتفاوت هذه القواعد بين البلدان وقد تكون مشوهة للتجارة بفعل تفاوت وجهات النظر بشأن ما يشكل اللوائح الملائمة فيما يخص سلامة الأغذية، أو بفعل اختلاف القيم القائمة على النواتج مثل نوعية البيئة. وتشمل المجموعة الثانية شروطاً لإنشاء أطر السياسات العامة والسياسات الاقتصادية العالمية مثل قواعد التجارة الدولية التي تضعها منظمة التجارة العالمية. وقد تزايدت أهمية هذه العوامل والاتجاهات العالمية مع مرور الوقت. وهي، مجتمعة، يمكن أن تعرض البلدان النامية لحواجز تجارية غير تعريفية جديدة مثل المعايير البيئية، والتدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، والمعايير التقنية، والعلامات التجارية والمخططات الخاصة لوضع العلامات.

٢٩- وعلى المستوى الكلي، يتم تحديد إطار الاقتصاد الكلي، والإطار السياسي والقانوني لسوق المنتجات الزراعية في البلد النامي. وهذا يشمل السياسة الضريبية، والسياسة التجارية، والسياسات القضائية، ويحدد من ثم نظام الحكم في بلد ما. وكثيراً ما يسفر التقصير في مجال السياسة العامة عن قصور في توفير السلع والخدمات العامة، مما يؤثر بالتالي على المستوى المتوسط.

٣٠- وعلى المستوى المتوسط، يمكن للسياسات الموجهة نحو قطاعات محددة والتغيرات المؤسسية أن تعزز القدرة التنافسية للقطاع الزراعي في بلد ما. والسياسات القطاعية تشمل، مثلاً، سياسة الزراعة وسياسة التعليم وسياسة البيئة. وتشمل المؤسسات المنظمات المعنية بوضع المعايير، وهيئات الاختبار والتصديق، وموردي المدخلات والخدمات، والمؤسسات التجارية الحكومية. ويمثل التعليم والتدريب، ودعم التسويق، والهياكل المادية، والتمويل، ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والتعاون التكنولوجي، والاندماج في الشبكات التكنولوجية والمؤسسية، عوامل أخرى ذات صلة على المستوى الأعلى.

٣١- أما العوامل الاقتصادية الجزئية، فإنها تشير مثلاً إلى سلوك واستراتيجيات فرادى المؤسسات وكفاءتها الإدارية وخدماتها اللوجستية.

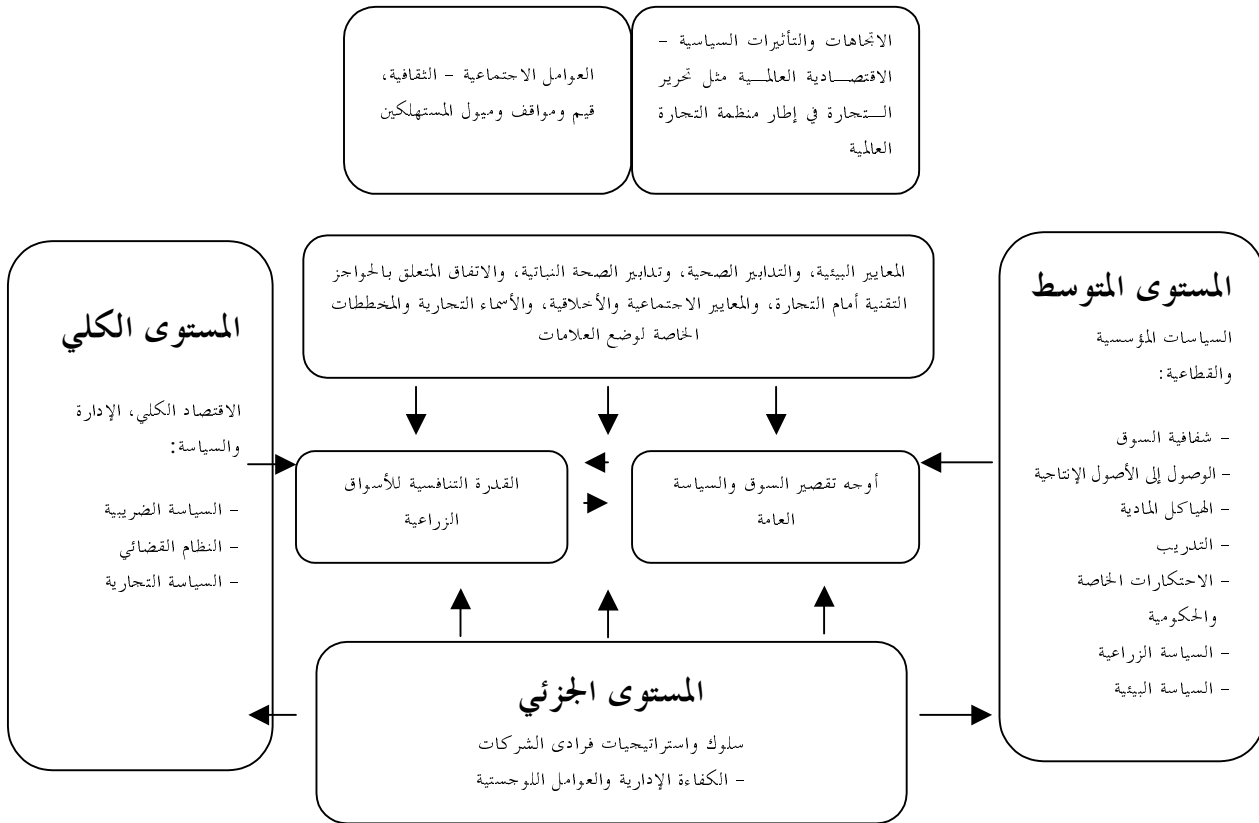
٣٢- وتعتبر تهيئة الظروف الصحيحة على أحد هذه المستويات شرطاً أساسياً مهماً ولكنه ليس كافياً لتحسين القدرة التنافسية للسوق الزراعية في بلد ما في إطار تحرير التجارة. فلا بد من أخذ جميع العوامل على المستويات الأربعة المختلفة والتفاعل بينها بعين الاعتبار عند تحديد القدرة التنافسية للسوق الزراعية في بلد نام. فعلى الصعيد الكلي، تلزم تهيئة بيئة مواتية للعمل على المستويين المتوسط والجزئي. فنظام الحكم على المستوى الكلي هو الذي يحدد توفير السلع والخدمات العامة على المستوى المتوسط. ويمثل الشكل ١ أسلوباً منهجياً لتحليل السوق الزراعية في بلد ما من حيث العوامل التي تحدد قدرته التنافسية، وهو يرتبط ارتباطاً مباشراً بالإخفاقات السوقية والحكومية التي تحدث فيه.

٣٣- وبالإضافة إلى ذلك، فإن أحد الأسباب الرئيسية لتدهور الحالة في كثير من البلدان النامية، لا سيما في أقل البلدان نمواً، يتمثل في صعوبة إجراء تحليل جماعي للدروس المستفادة من الاستراتيجيات التي لم تنجح في الماضي في إقامة روابط بين الزراعة والصناعة والتجارة والهياكل الأساسية والاتصالات. فقد أسهمت القرارات المجزأة التي اتخذت في الماضي في تعزيز نظام إنتاج لم يول الأولوية للقدرة التنافسية. ونتيجة لذلك، تناقصت فعالية كيانات الإنتاج في البلدان النامية ككل فيما يتصل بتوريد المنتجات.

الشكل ١

العوامل المحددة للقدرة التنافسية للبلدان النامية في الصادرات الغذائية القائمة على الزراعة

المستوى الأعلى



٣٤ - ولا يمكن تنمية الموارد الطبيعية الزراعية إلى أقصى حد ما لم تضاف إلى المنتج وعملية تجهيزه قيمة إضافية. فلتأمين الحصول على حصة سوقية كبيرة ومتزايدة، وزيادة المكاسب الإنمائية الناشئة عن التجارة الدولية والمفاوضات التجارية، ينبغي وضع وتنفيذ نهج استراتيجية وتقنيات لقياس الأداء لتيسير الإدارة على نحو سليم ويمكن التنبؤ به. ولتغذية محرك التنمية، لا بد من تجهيز السلع الزراعية وتسويقها وفقاً لقواعد ومعايير المنافسة الدولية.

الاستفادة الكاملة من سبل الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي

٣٥- بالرغم من القيود المفروضة حالياً على تجارة المنتجات الزراعية والناشئة عن الحماية والدعم في أسواق البلدان المتقدمة، فقد أتاحت ترتيبات التجارة التفضيلية التي شملت البلدان النامية بعض الفرص لها لتوسيع وتنويع صادراتها الزراعية. وهناك ثلاثة أشكال رئيسية للأفضليات التجارية هي: نظام الأفضليات المعمم، ونظم المعاملة التفضيلية الخاصة لمجموعات من البلدان النامية (مثل اتفاق لومي/كوتونو، وقانون النمو والفرص في أفريقيا ومبادرة حوض البحر الكاريبي) ومناطق التجارة الحرة الإقليمية بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية. ويختلف هذا الشكل الأخير عن الشكلين الآخرين من حيث أنه يشمل منح الأفضليات التجارية على أساس متبادل لا من طرف واحد.

٣٦- وبينما مُنحت بلدان نامية كثيرة أفضليات فيما يتصل بعدد كبير من المنتجات، فإن الاستثناءات من هذه الأفضليات كثيراً ما تتصل بالمنتجات الزراعية. فعلى سبيل المثال، تتيح مبادرة الاتحاد الأوروبي المعروفة باسم "كل شيء ما عدا الأسلحة" للمنتجات الواردة من أقل البلدان نمواً إمكانية الوصول إلى الأسواق بدون رسوم جمركية، بحيث لم تعد الرسوم تفرض إلا على ٥ في المائة من الصادرات التي كانت خاضعة للتعريفات الجمركية قبل المبادرة. ومع ذلك، تبين دراسة حديثة أجراها الأونكتاد أن النتيجة التي ستسفر عنها هذه المبادرة هي تحقيق زيادة طفيفة نسبياً في صادرات أقل البلدان نمواً في الأجل المتوسط لأن ٧٠ في المائة من الآثار التجارية الإيجابية المحتملة كان من المفروض أن تتأتى من خلال رفع الرسوم عن منتجات السكر والأرز ولحم البقر، وقد أُجِّل ذلك إلى عام ٢٠٠٦^(٩). و بموجب قانون النمو والفرص في أفريقيا، بدأ أيضاً فتح أسواق في الولايات المتحدة لصالح البلدان الأفريقية. ولكن الدخول إلى الأسواق لا يزال محدوداً خاصة بالنسبة للمنتجات الزراعية.

٣٧- ولا ينبغي إهمال الأسواق الوطنية والإقليمية، بما في ذلك التعاون التجاري فيما بين البلدان النامية. فالتعاون الاقتصادي بين الجنوب والجنوب والتكامل الإقليمي يمثلان عاملين مهمين لاستراتيجيات تنمية البلدان النامية واندماجها في الاقتصاد العالمي. وقد قامت البلدان النامية الأعضاء في مجموعة الـ ٧٧، بمساعدة الأونكتاد، بتأسيس النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين البلدان النامية من أجل إرساء إطار لتبادل الأفضليات التجارية فيما بينها بغية تعزيز التجارة على أساس متبادل. ويمثل الاتفاق الذي تم بموجبه إنشاء النظام الشامل للأفضليات التجارية معلماً سياسياً واقتصادياً في التعاون بين الجنوب والجنوب، ويجدر تنفيذه بسرعة وبمزيد من الشمولية.

زيادة القيمة المضافة والتركيز على المستهلكين

٣٨- تسهم ظروف عديدة في زيادة اضطراب تجارة المنتجات الغذائية القائمة على الزراعة. ومن بينها بعض التغييرات الأساسية في الطريقة التي تتم بها تجارة هذه المنتجات، مثل الضوابط التي تفرضها القواعد التجارية المتعددة

الأطراف، وتعاطم أهمية السلاسل الدولية للمتاجر الكبيرة. إلا أن من شأن الأنشطة المضيفة للقيمة التي يلزم الاضطلاع بها لتجنب التأثير بانخفاض الأسعار، فضلاً عن استخدام الأدوات الجديدة لإدارة المخاطر من أجل التصدي للتقلبات، أن تتيح فرصاً جديدة وذلك بالرغم من أنه من الممكن توقع ألا تسجل أسعار السلع الأساسية زيادة كبيرة في المستقبل وأن تستمر فترات العرض المفرط وانخفاض الأسعار.

٣٩- ولعل أهم الفرص المتاحة للمنتجين تكمن في الأنشطة المضيفة لقيمة منتجاتهم لتصل مباشرة إلى المستهلكين والتخلي بذلك عن مراكز بيعها كسلع أولية. وقد يتيح التمايز بفضل خصائص الجودة أو المواصفات الجغرافية فرصاً مهمة في بعض الحالات. وينبغي للمنتجين الاستجابة للتطورات التي تحدث في الأسواق وتحديد العوامل التي ستحدد مستقبل صناعاتهم والتكيف مع التغيرات. وهذه مهمة كبيرة، خاصة بالنسبة لقطاع السلع الأساسية في البلدان النامية من حيث المتطلبات البشرية والمالية.

٤٠- ويميل المستهلكون، خاصة في الأسواق المتقدمة، إلى شراء مجموعة أوسع من المنتجات الفريدة التي تكون إما منتجات طازجة أو جذابة من الناحية الصحية، أو مجهزة إلى حد كبير ومعلن عنها على نطاق واسع وذات مرونة سعرية أقل من المواد الغذائية التقليدية التي تحل محلها. كما يتزايد اعتماد المستهلكين على العلامات التجارية أو على سمعة الشركات كدليل للنوعية^(٢٠). فعلى مصدري البلدان النامية الراغبين في الدخول إلى أسواق دينامية النفاذ إلى هذه الشبكة التجارية الشديدة التطور. وهناك ستة اتجاهات رئيسية في طلب المستهلك هي: (أ) زيادة الملاءمة؛ (ب) الهوية الإثنية؛ (ج) شيخوخة السكان؛ (د) المواد الغذائية ذات الأسعار الحرارية المنخفضة؛ (هـ) المواد الغذائية الطازجة بدلاً من المواد الغذائية المجمدة أو المعلبة؛ (و) المواد الغذائية الطبيعية الصحية والمنتجات التي تراعي في إنتاجها المعايير الأخلاقية^(٢١). ويوضح الإطاران ٤ و٥ هذه الاتجاهات نحو إنتاج منتجات عضوية ومنتجات تراعي فيها شروط التجارة المنصفة.

الإطار ٤- المنتجات التي تراعى فيها شروط التجارة المنصفة وشبكات التوزيع

الهدف من التجارة المنصفة هو الحد من الفقر في الجنوب من خلال منح المنتجين المتضررين الذين يوافقون على إنتاج منتجات وفقاً لشروط استدامة معينة فرص الوصول إلى أسواق الشمال بشروط مؤاتية. وهي تهدف إلى إقامة علاقات مباشرة ومستدامة بين هؤلاء المنتجين في الجنوب والمستهلكين في أسواق البلدان المتقدمة. والأهداف المتوخاة من التجارة المنصفة هي: (أ) النهوض بسبل معيشة ورفاه المنتجين وذلك بتحسين سبل الوصول إلى الأسواق، وتعزيز منظمات المنتجين، ودفع أسعار أعلى وإدامة العلاقات التجارية؛ (ب) تعزيز فرص التنمية لفائدة المنتجين المتضررين، خاصة النساء والسكان الأصليين، وحماية الأطفال من الاستغلال في عملية الإنتاج؛ (ج) توعية المستهلكين بالآثار السلبية للتجارة الدولية على المنتجين، بحيث يتمكن المستهلكون من ممارسة قوتهم الشرائية بشكل إيجابي؛ (د) حماية حقوق الإنسان بتعزيز العدالة الاجتماعية والممارسات البيئية السليمة والأمن الاقتصادي.

وفي ضوء هذا، فإن التجارة المنصفة لا تتعلق بالتبادل التجاري فحسب، بل بتحقيق التنمية بما يشمل كلاً من المنتج والمستهلك في التجارة الدولية.

وللمنتجات المشمولة بالتجارة المنصفة علامة (مثلاً ماكس هافيلار) تميزها بوضوح عن غيرها من المنتجات. والاتلافات الكبيرة التابعة للمنظمات المعنية (المنظمات غير الحكومية المعنية بالتنمية أو بالبيئة) والتي تتعهد بترويج العلامات التجارية بنشاط لتوليد طلب المستهلك عليها، هي التي تدخل المنتجات المشمولة بالعلامات التجارية إلى أرفف المتاجر الكبيرة وغيرها من قنوات البيع مثل المحلات التجارية وحوانيت المواد الغذائية المتخصصة. والمنتجات القابلة للتسويق هي منتجات غذائية مثل الموز، والكاكاو، والبن، والمانجو، والتوابل والشاي، فضلاً عن مجموعة من المنتجات الحرفية، بما في ذلك أشغال السلال، والأواني الزجاجية، والحلي والآلات الموسيقية.

وتبين التطورات الحديثة نمو واتساع نطاق التجارة المنصفة، خاصة في أوروبا. فالمنتجات المشمولة بها متاحة الآن في أكثر من ٤٣ ٠٠٠ متجر كبير في سائر أنحاء أوروبا. ومع أن حجمها لا يزال صغيراً مقارنةً بإجمالي حجم السوق، فإن صافي القيمة الإجمالية السنوية الناتجة عن البيع بالتجزئة للمنتجات المشمولة بالتجارة المنصفة (المنتجات المميزة وغير المميزة بعلامات) في أوروبا من خلال القنوات البديلة والمتاجر الكبيرة يتجاوز ٢٦٠ مليون يورو.

المصدر: Fairtrade in Europe: Facts and Figures on the Fairtrade Sector in 18 European countries, :
.European Fairtrade Association, 2001

الإطار ٥ - تزايد الطلب على المنتجات العضوية

يتوقع أن تنمو الأسواق الرئيسية للمنتجات العضوية بمعدلات تتراوح بين ١٠ و ٣٠ في المائة في السنة خلال الأعوام الخمسة إلى العشرة القادمة. ففي أوروبا والولايات المتحدة، سجل إنتاج المنتجات العضوية زيادة كبيرة على مدى السنوات العشرين الماضية، ولكن هناك مجالاً كبيراً لاستيراد منتجات عضوية مصدق عليها. فقد أفيد بأن الطلب على المنتجات العضوية في المملكة المتحدة يزداد الآن بنسبة ٤٠ في المائة في السنة، في حين يزداد عرضها بنسبة ٢٥ في المائة فقط. ويتم استيراد ثمانين في المائة من الفواكه والخضر المباعة في المملكة المتحدة.

ولذلك فإن هناك إمكانيات سوقية كبيرة للفواكه والخضر المنتجة عضوياً والمصدق عليها والواردة من المناطق شبه الاستوائية والمناطق الاستوائية. فعلى صعيد التصدير، أفيد بأن أسعار المنتجات العضوية قد ارتفعت

بنسبة تراوحت بين ١٠ و ١٥ في المائة. وبلغت قيمة السوق الدولية للمواد الغذائية العضوية ما مجموعه نحو ٢٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٠. وتحتل أوروبا المرتبة الأولى حيث بلغت مبيعاتها نحو ٩ مليارات دولار، تليها الولايات المتحدة بقيمة مبيعات تصل إلى نحو ٨ مليارات دولار، واليابان بقيمة مبيعات تصل إلى ١,٥ مليار دولار.

وهناك من ثم علامات كثيرة تشير إلى أن الأسواق الجديدة للمحاصيل الزراعية ذات القيمة المضافة العالية، ولا سيما المواد الغذائية العضوية ذات النوعية العالية لم تُغز بعد وأنها يمكن أن تتيح فرصة كبيرة لتحقيق النمو، خاصة إذا لم يكن لتكاليف التصديق التي كثيراً ما يصعب على المنتجين في البلدان النامية تحملها دور رادع.

المصدر: Organic Fruit and Vegetables from the Tropics: Market, Certification and Production Information for Producers and International Trading Companies, United Nations, New York and Geneva, 2003.

٤١ - ولزيادة القيمة المضافة التي تبقى لدى المنتجين وفي البلدان المنتجة، لا بد من التركيز على المنتجات التي تلبي رغبة المستهلك أو متطلبات المنافذ السوقية المتخصصة. وباستخدام مبادئ القيمة المضافة لتنمية الأعمال التجارية، يمكن للمنتجين تحديد رغبات المستهلكين والأسواق المستهدفة بدلاً من أخذ السلعة الأساسية إلى السوق بأمل أن تعجب المستهلك وأن يقوم باستخدامها. وقد أخذت الأسواق المستهدفة تضيق لأن تجار التجزئة والمستهلكين يدفعون ثمناً أعلى للحصول على مجموعة محددة من المنتجات. ويشترط للنجاح في هذه الأسواق المستهدفة معرفة رغبات المستهلكين. كما أن إقامة علاقات وثيقة مع شبكات التوزيع قد أصبحت أمراً حتمياً بالنسبة للمنتجين المقيمين في البلدان البعيدة عن الأسواق الرئيسية. وتتطلب هذه الروابط أيضاً درجة من التطور غالباً ما يفتقر إليها صغار المنتجين وأحياناً كبارهم في البلدان النامية. ولذلك، يجب أن يلي المنتجون طلبات السوق بدلاً من التركيز فقط على الإنتاج وإهمال المنتج النهائي الذي يتم تسويقه. ويجب أن يعتبروا أنهم ينتجون منتجات وخدمات للمستهلكين بدلاً من سلع أساسية متجانسة وغير متميزة.

رابعاً- الطريق إلى الأمام في مجالي المعونة والتجارة

٤٢ - إن تحسين سبل الوصول إلى الأسواق وزيادة المساعدة التقنية يمكن أن يسهماً إسهاماً كبيراً في إدماج البلدان النامية بنجاح في التجارة العالمية. ولعل العامل الأساسي هو أن تلتزم البلدان النامية ذاتها التزاماً صريحاً بتهيئة أوضاع ملائمة للسياسة العامة والمؤسسات. ولكن أوجه ضعف الهياكل المؤسسية والسوقية اللازمة للتجارة تحول عادة دون بناء روح المبادرة في كثير من البلدان النامية، إضافة إلى أن شواغل المنتجين في هذه البلدان لا تنعكس دائماً على النحو الصحيح في الاتفاقات الدولية (بشأن المعايير مثلاً). تعكس دائماً شواغل المنتجين في هذه البلدان على النحو الصحيح في الاتفاقات الدولية (بشأن المعايير مثلاً).

٤٣- وفي هذا الصدد، يمكن لسياسات التجارة والمعونة أن تشكل أدوات مكملة للتنمية، وإن افتقرت إلى الاتساق في كثير من الحالات. فالنهج المتسق يتطلب سياسات تجارية تهيئ فرصاً سوقية للبلدان النامية، وسياسات إنمائية تمكنها، من خلال المعونة، من الاستجابة لهذه الفرص. وهذا هو جوهر برنامج عمل الدوحة الذي وضعت منظمة التجارة العالمية وقد انعكس في التقرير الختامي للمؤتمر الدولي لتمويل التنمية الذي عقد في مونتيري.

٤٤- ويجب أن تشمل السياسة التجارية الموجهة نحو التنمية على إدخال تحسينات واسعة النطاق ومنظورة في سبل وصول صادرات البلدان النامية إلى الأسواق، وعلى قيام البلدان النامية ذاتها بتحرير التجارة. ويجب أن يكون من بين الأولويات إزالة الذرى التعريفية وتساعد التعريفات نظراً لما تنطوي عليه من آثار ضارة وبخاصة على البلدان الفقيرة. ولا بد من بذل جهود حثيثة لإلغاء دعم الإنتاج والأسعار بالتدريج، وبخاصة إعانات التصدير، وإلغاء القيود الحدودية المرتبطة بها. ويجب أن تكون القواعد المتعلقة بالحوجز غير التعريفية، وبخاصة سبل الانتصاف التجاري، محكمة بما فيه الكفاية لمنع استخدامها كأدوات بديلة عن الحماية. ومن أجل إحراز تقدم في هذه المجالات، لا بد من التوعية، في البلدان الصناعية، بأثر وكلفة السياسات الراهنة وتعزيز المساعدة المقدمة للمتضررين من جراء عملية التحرير.

٤٥- ومن شأن انتهاج سياسة إنمائية ذات صلة بالتجارة أن يتيح المساعدة في التصدي لتكاليف المعاملات وأوجه الضعف المؤسسية التي تعوق التجارة، وفي تعزيز قدرة البلدان النامية على تأمين الاعتراف بمصالحها والدفاع عنها في المفاوضات المتعددة الأطراف. ويمكن لبناء القدرات أن يشكل أداة مهمة لنهج كهذا، وهو يتطلب زيادة التمويل إلى حد كبير لتوفير المساعدة التقنية. وأخيراً، ستكون البلدان النامية ذاتها مطالبة، بموجب جدول الأعمال، بالالتزام بتهيئة ظروف داعمة للتجارة والاستثمار، باعتبار ذلك جزءاً من استراتيجياتها الإنمائية الوطنية. ويشمل ذلك توفير العناصر المهمة اللازمة لتعزيز القدرة التنافسية، مثل أسواق النواتج الكبيرة، والسياسات الاقتصادية الكلية والقطاعية الثابتة، وتطوير المؤسسات، والفرص التكنولوجية والسوقية، والحصول على التمويل الموسمي، والتكنولوجيا الملائمة والهياكل المادية فضلاً عن نوعية المنتجات.

٤٦- وفي هذا الصدد، يعرض تقرير الشخصيات البارزة بشأن قضايا السلع الأساسية^(٢٢) مجموعة كبيرة من الإجراءات التي يمكن أن تحسن الأوضاع في أسواق السلع الأساسية وأن تساعد في تخفيف فقر العديد من منتجي السلع الأساسية، بما في ذلك بتحسين نظم إدارة المحاصيل. ومن بين التوصيات الواردة في تقرير الشخصيات البارزة، أوليت الأولوية العليا لخمس منها: (أ) توفير سبل محسنة وعادلة ويمكن التنبؤ بها لوصول السلع الأساسية التي تتسم بأهمية كبيرة بالنسبة للبلدان النامية إلى الأسواق؛ (ب) معالجة مشاكل العرض المفرط لكثير من السلع الأساسية؛ (ج) جعل مخططات التمويل التعويضي سهلة الاستخدام وعملية؛ (د) تعزيز القدرات وتدعيم المؤسسات؛ (هـ) النظر في إمكانيات إنشاء صندوق دولي جديد للتنوع.

٤٧- وتضافر جميع هذه العوامل هو الذي يحقق النمو في الإنتاجية والأداء التجاري التنافسي. فالواقع أن تحسين الإنتاجية والقدرة التنافسية دون الإضرار بالتنمية الاجتماعية والاقتصادية إنما تكمن في (أ) تحسين سبل الوصول إلى الأسواق، بما في ذلك بتعزيز فعالية الشراكات العامة والخاصة في وضع استراتيجيات وسياسات النمو الاقتصادي في قطاع السلع الزراعية؛ (ب) التنسيق بين المؤسسات الإقليمية والوطنية التي تدعم القطاع الخاص الذي يشترك مباشرة في القطاعات الصناعية القائمة على الزراعة؛ (ج) النهوض بمستوى نظم الإنتاج مع التركيز بوجه خاص على المسائل التنظيمية والإدارية ونشر أفضل الممارسات تمشياً مع الممارسات الدولية لاستيفاء شروط الدخول إلى الأسواق الخاصة بالسلاسل القيمة وشبكات التوزيع، وإتاحة إمكانيات حقيقية للاستفادة من الفرص التي تتيحها السوق العالمية.

الحواشي

- (١) ترد توصيات هذا الاجتماع والموجز الذي أعده الرئيس في الوثيقة TD/B/50/11، ٣٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٣، الأونكتاد، جنيف.
- (٢) انظر الوثيقة المتعلقة بالأعمال التحضيرية للأونكتاد الحادي عشر، TD(XI)/PC/1، ٦ آب/أغسطس ٢٠٠٣، جنيف.
- (٣) انظر Gibson, P., Wainio, J., Whitley D. and Bohman M. (2001), Profiles of tariffs in global agricultural markets, USDA, ERS, Agricultural Economic Report No. 796.
- (٤) انظر OECD (2002), Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluations.
- (٥) طلب في ثلاثة عشر اقتراحاً من اقتراحات التفاوض الـ ٤٥ التي قدمتها البلدان في إطار المفاوضات الجارية في منظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة خفض تصاعد التعريفات إلى حد كبير، خاصة في أسواق البلدان المتقدمة.
- (٦) انظر FAO (2003), Tariff escalation in agricultural commodity markets, The state of world agricultural commodity markets (SOCO), Rome. والصيغة السويسرية وسيلة لخفض التعريفات تم استخدامها في جولة طوكيو للمفاوضات في إطار الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات)، وهي تخفض التعريفات الأعلى بمبالغ أكبر مقارنة بالتعريفات الأدنى.

(٧) عندما يتم عزل إنتاج بلد صناعي عن أوضاع السوق العالمية من خلال تدابير الدعم، يقع على كاهل منتجين آخرين العبء الكامل للتكيف مع تغير العرض والطلب مما يتسبب في زيادة تقلب الأسعار.

(٨) انظر *OECD, Agricultural Policies in OECD Countries and Millennium Development Goals Indicators website* (<http://millenniumindicators.un.org>)

(٩) انظر البرلمان الأوروبي، ٢٠٠٣: Report on the proposal for a Council Regulation on Establishing Common Rules for Direct Support Schemes under the CAP and Support Schemes for producers of certain crops. May, 2003

(١٠) انظر AgraEurope, 2003: A CAP reform agreement that - just about - delivers 27 June 2003

(١١) كان مشروع اقتراح هارينسون لإجراء تخفيضات فيما يخص المنتجات المشمولة بالصندوق الأصفر ماثلاً لاقتراح الاتحاد الأوروبي الذي دعا إلى خفض المستوى النهائي الملتمزم به في جولة أوروغواي بنسبة ٥٥ في المائة. وقدم الاتحاد الأوروبي بعد ذلك اقتراحاً منقحاً لزيادة خفض مستوى الالتزام إلى ٦٠ في المائة.

(١٢) أجرى الأونكتاد هذه الحسابات بالاستناد إلى إخطارات منظمة التجارة العالمية.

(١٣) انظر TD(XI)PC/1، التقرير المقدم من الأمين العام للأونكتاد بشأن الأعمال التحضيرية للأونكتاد الحادي عشر، ٦ آب/أغسطس ٢٠٠٣، جنيف.

(١٤) لا تزال البلدان النامية ذاتها تستخدم أسلوب الترخيص التقييدي للاستيراد.

(١٥) في ظل ظروف معينة، تعتبر سبل الانتصاف التجاري مثل الضمانات وتدابير مكافحة الإغراق متوافقة مع اتفاقات منظمة التجارة العالمية.

(١٦) إلا أن صادرات أقل البلدان نمواً لم تتأثر إلا قليلاً.

(١٧) في اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق وتأثيرها في القدرة التنافسية للبلدان النامية وصادراتها من السلع والخدمات: شبكات التوزيع الكبيرة، مع مراعاة الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً، تم تناول شروط الدخول إلى الأسواق التي تؤثر في القدرة التنافسية لمصدري البلدان النامية. انظر TD/B/COM.1/EM.23، جنيف، ٢٠٠٣.

(١٨) وضع هذا الرقم على أساس نشرة لمنظمة التجارة العالمية بشأن النزاعات،
٢٠٠٢، جنيف. انظر موقع منظمة التجارة العالمية على الشبكة:

http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_subjects_index_e.htm

(١٩) انظر الجمعية العامة للأمم المتحدة (٢٠٠٢)، اتجاهات وآفاق السلع الأساسية في العالم: مذكرة
مقدمة من الأمين العام، الدورة السابعة والخمسون، البند ٨٦(ب) من جدول الأعمال المؤقت (A/57/381).

(٢٠) انظر Connor, J. et al. (1997), "Consumer Demand for Food. Food System 21. Gearing Up for the New Millennium", Chapter 6. Purdue University Cooperative Extension
Service, West Lafayette, Indiana.

(٢١) انظر المرجع السابق.

(٢٢) نظم الأونكتاد في ٢٢ و٢٣ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٣ في قصر الأمم، بجنيف، اجتماعاً لشخصيات
بارزة بشأن "قضايا السلع الأساسية، بما في ذلك تقلب أسعار السلع الأساسية وتدهور معدلات التبادل التجاري
وأثر ذلك على الجهود الإنمائية للبلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية". انظر تقرير الاجتماع في الوثيقة
TD/B/50/11، ٣٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٣.
