

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/54
26 November 2002

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية

الدورة السابعة

جنيف، ٣-٧ شباط/فبراير ٢٠٠٣

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تنويع الصادرات والوصول إلى الأسواق والقدرة التنافسية

تقرير مقدم من أمانة الأونكتاد

ملخص

يسهم تنويع الصادرات في التقليل من الهشاشة الاقتصادية التي تعاني منها البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية وزيادة القيمة المضافة التي تنشأ وتبقى في البلد، كما يبعث الحيوية في الاقتصاد.

ويعد النفاذ إلى الأسواق شرطاً مسبقاً للتنويع والتنمية القائمة على السلع الأساسية. ويكتسي دعم المنتجات الزراعية أهمية خاصة بالنسبة إلى بعض السلع الأساسية. ولا بد من توفير منتجات عالية الجودة تلي متطلبات المستهلكين والمتاجر الكبيرة وشركات التجهيز والتجارة الكبرى من أجل المشاركة بفعالية في سلاسل القيمة الدولية.

ولا جدوى من النفاذ إلى الأسواق ما لم تتم في الوقت ذاته زيادة القدرة التنافسية من حيث التكلفة والجودة والممارسات التجارية، وما لم تُدخل تحسينات على القدرات التوريدية. ولا بد من بذل الجهد في سبيل تحسين القدرة التنافسية العامة للسلع الأساسية وهيئة بيئة مادية ومؤسسية داعمة بغية تعزيز القدرة التنافسية للشركات.

وعلى المجتمع الدولي أن يساعد البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية، ولا سيما أقل البلدان نمواً، في مجال التنويع والتنمية القائمة على السلع الأساسية بتوفير شروط أفضل للنفاذ إلى الأسواق والتعاون التقني والمالي. ويتجذر الدور الداعم الذي يؤديه الأونكتاد في نهجه المتكامل في معالجة مشاكل التنمية والتجارة الدولية وتركيزه على السلع الأساسية بوجه خاص.

المحتويات

الصفحة

٣	 مقدمة
٣	 أولاً - تنويع الصادرات
٣	 ألف - المفهوم
٤	 باء - تنويع قطاع السلع الأساسية في البلدان النامية
٨	 ثانيا - النفاذ إلى الأسواق
٨	 ألف - المفهوم
٩	 باء - إمكانية نفاذ السلع الأساسية ودخولها إلى الأسواق
١٥	 ثالثا - القدرة التنافسية
١٥	 ألف - المفهوم
١٦	 باء - القدرة التنافسية في قطاع السلع الأساسية
٢١	 رابعا - استنتاجات ومقترحات

مقدمة

١ - يركز هذا التقرير على الترابط القائم بين ثلاثة مفاهيم هي: تنويع الصادرات والنفاذ إلى الأسواق والقدرة التنافسية من وجهة نظر البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية. ولما كان التقرير يفترض أن التنمية هي الهدف الأساسي، فإنه يرمي إلى توضيح كيفية ترابط هذه المفاهيم الثلاثة المهمة وأسباب اتسامها جميعاً بأهمية حاسمة في نجاح عملية التنمية. وثمة من يقول إن ثلاثتها ضروري ولكن أياً منها عاجز بمفرده عن تمهيد السبيل أمام التنمية. ويرجى أن يساعد التقرير أعضاء اللجنة في مداولاتهم ويقدم أفكاراً مفيدة نظراً لاقتراب موعد انعقاد الأونكتاد الحادي عشر وكذا المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف والأنظمة التفضيلية.

٢ - وقد بحثت أمانة الأونكتاد بالتفصيل في تقارير سابقة وضع السلع الأساسية وقضايا النفاذ إلى الأسواق وتجربة البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية في مجال التنويع، كما بحثت المعوقات والفرص التي تؤثر في النجاح^(١). وقد قدم مشروع "بناء القدرات لأجل التنويع والتنمية القائمة على السلع الأساسية" نظرات ثاقبة عن المشاكل والتدابير كما لوحظت في الميدان^(٢). ويركز هذا التقرير بوجه خاص على وضع إطار مفاهيمي لاستيعاب المشاكل التي تواجه البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية وكذا الفرص المتاحة أمامها.

أولاً - تنويع الصادرات

ألف - المفهوم

٣ - من المعروف ما للسلع الأساسية من أهمية في عملية التنمية في بلدان نامية عدة، سيما البلدان الأفريقية وأقل البلدان نمواً. وقد تناولت مناقشات واسعة ما يلحق تنمية البلدان من آثار سلبية من جراء الاعتماد على عدد قليل من السلع الأساسية المنخفضة القيمة، التي غالباً ما تصدّر غير مصنعة، لتحصيل القسط الأعظم من إيرادات النقد الأجنبي. وتشمل النتائج المقبولة عموماً لهذا الاعتماد الآثار السلبية الكبيرة على الاقتصاد المحلي التي تتسبب فيها تقلبات الأسعار الدولية وتراجع معدلات التبادل التجاري؛ وتحصيل المنتجين والمصنعين والتجار في بلد المنشأ نسبة غير كافية من قيمة المنتج النهائي؛ وحلقة الفقر المفرغة المقترنة بهذا الاعتماد.

٤ - وغالباً ما يقترح التنويع كمخرج من هذا المأزق. غير أن المقصود من التنويع ليس واضحاً دائماً، وهو محل جدل لسببين اثنين. الأول، أن نظرية الميزة النسبية تدعو إلى التخصص: أو لا يقلل التنويع من المزايا التجارية؟ والثاني، أنه يُحتج بصعوبة تقرير المجالات التي ينبغي التنويع فيها وبمقولة "خطأ التعميم". وأياً كان مجال التنويع، فإن هناك احتمالاً بأن يفعل الغير الشيء نفسه، مما ينجم عنه إغراق الأسواق بالمنتجات وانخفاض الأسعار.

٥- وصحيح أن المشاركة الفعالة والمجزية اقتصادياً في التجارة الدولية تستدعي التخصص في منتجات يتمتع البلد بشأنها بميزة نسبية. ومن ثم، فقد تبدو فكرة التنوع متعارضة مع هذا المبدأ الأساسي. بيد أن الميزة النسبية مفهوم يتجدد باستمرار. ولا بد من النظر إليه من منظور دينامي، والتنوع في حد ذاته عملية دينامية. وهو جزء من عملية تحول اقتصادي طويلة الأمد ومقسمة إلى مراحل تسخر عوامل الإنتاج المتاحة في البلد أفضل تسخير. ومن شأن القضاء على الاختناقات الرئيسية واعتماد استراتيجيات مناسبة على الصعيد الحكومي وصعيد قطاع المشاريع تمكين الشركات من استكشاف الفرص التي لم تتحقق بعد والتي يمكن تحويلها إلى أرباح اقتصادية شريطة ألا تمنعها متطلبات النفاذ إلى الأسواق وأن تتوافر القدرة التنافسية. ويمكن نجاح عملية التنوع في اغتنام هذه الفرص ومواصلة السعي في الوقت نفسه إلى تنوع المنتجات التي تتولد منها قيمة مضافة أكبر.

٦- وهذا أيضاً هو السبيل الوحيد لحل مشكلة فائض العرض، وهي مشكلة تُنسب إلى إجراءات متخذة على الصعيد القطري، سيما في البلدان التي تستأثر بحصة كبيرة من سوق إحدى السلع الأساسية. هذا، وإن ما يحدد تركيبة صادرات البلد في السياق الاقتصادي الراهن ليس الحكومات وإنما الشركات. وعليه، فلا بد من التركيز على الإجراءات التي تتخذها الشركات. غير أنه لا داعي للتركيز على المستوى القطري إلا بقدر ما تؤثر سياسات الحكومات والدعم الذي تقدمه في قرارات الشركات^(٣).

٧- والتنوع إشارة على الدينامية وتحسّن القدرة التنافسية في قطاع الشركات ونتيجة لهما. ومن الشروط المسبقة للتنمية الاقتصادية وجود بيئة مستقرة على مستوى الاقتصاد الكلي وروح المبادرة على صعيد الاقتصاد الجزئي لكنهما في حد ذاتهما لا يكفيان لإحداث التحول الهيكلي المطلوب. وعلى الحكومات أن تتدخل في المراحل الحاسمة لتيسير سير الأعمال، وعلى أصحاب المشاريع أن يعتمدوا استراتيجيات تجارية حديثة.

باء- تنوع قطاع السلع الأساسية في البلدان النامية

٨- لا ينبغي فهم تنوع قطاع السلع الأساسية بأنه محاولة لإنتاج وتصدير مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات بأي ثمن. بل ينبغي أن يرمي إلى أن يجعل من قطاع السلع الأساسية عاملاً إيجابياً في إحداث سلسلة من النتائج الحميدة يعود خيرها على التنمية. وقد فعلت ذلك فيما مضى بلدان مثل الولايات المتحدة وكندا وأستراليا، وحديثاً بعض بلدان جنوب شرقي آسيا وأمريكا اللاتينية. بيد أن قواعد التجارة الدولية اليوم أقل ملاءمة بكثير لتنفيذ الحكومات سياسات داعمة مما كانت عليه في السابق.

٩- ويستدعي التنوع في البلدان المعتمدة على السلع الأساسية تحسين القدرة التنافسية والقدرة التوريدية، ويشمل إضافة قيمة إلى المواد الخام من خلال التصنيع والتجهيز (من أجل الأسواق المحلية والدولية على السواء)،

وتسبؤ مكانة أفضل في سلاسل المنتجات العالمية، وتعزيز المشاركة في شبكات التسويق والتوزيع، والقدرة على إنتاج سلع أساسية مرتفعة القيمة وتصديرها.

١٠ - بل إنه قد يكون عقلاً من الناحية الاقتصادية إنتاج سلع أساسية منخفضة القيمة وغير مجهزة وتصديرها. (فعلى سبيل المثال، تصدر الولايات المتحدة كميات كبيرة من القطن غير المجهز عوضاً عن صنع منسوجات من هذا القطن). وعلاوة على ذلك، قد يكون استمرار هيمنة السلع الأولية في مجموع الصادرات، في حالة بعض البلدان، أدوم السبل إلى رفع مستوى الإيرادات والعمالة وزيادة الرفاه. لكن يجب أن يقوم القرار على خيار عقلي وعلى اهتمامات الربحية لا أن يكون نابعاً من العجز عن فعل أي شيء آخر. فبالنسبة إلى بلدان مثل الدول الجزرية الصغيرة النامية، التي قد تعوق مواردها المحدودة إمكانية التخلص من الاعتماد على سلع أساسية منخفضة القيمة، يمكن تصور تقديم معونة خاصة لمساعدتها على الخروج من هذا المأزق.

١١ - وقد بينت تحليلات سابقة "أن هناك علاقة واضحة بين الاعتماد على تصدير سلع أولية والفقر المدقع"^(٤). وتتمثل أوضح العلاقات في ما يحدثه مستوى الأسعار وتقلباتها من آثار سلبية على الإيرادات من الصادرات والناتج المحلي الإجمالي.

١٢ - وتعتبر التغيرات في العرض العالمي السبب الرئيسي في تقلبات أسعار السلع الزراعية الأساسية، سيما المنتجات الغذائية. أما التغيرات في الطلب، التي ترتبط بالدخل والنشاط الصناعي، فهي من الأسباب الرئيسية التي تكمن خلف تقلبات أسعار المواد الخام الزراعية، سيما المعادن. ففي حين أن من السهل نسبياً امتصاص الصدمات التي تحدث في مجال عرض المحاصيل السنوية، تسبب الاختلالات الكبيرة بين عرض محاصيل الأشجار والطلب عليها تغيرات في ثوابت السوق. وقد حدثت ذات الآثار نتيجة الزيادة الكبيرة في إنتاج زيت النخيل في جنوب شرقي آسيا في مطلع الثمانينات، والبن في فييت نام في التسعينات، ومؤخراً السكر والبن في البرازيل. وتسهم سياسات الدعم في ازدياد العرض وانخفاض الأسعار. ومن المتوقع أن ترتفع أسعار القطن، التي بلغت قيمتها الاسمية مؤخراً أدنى مستوى لها منذ ١٩٧٢/١٩٧٣، وربما أدنى مستوى لها من حيث القيمة الفعلية منذ ابتكار الحلجة في عام ١٧٩٣، بمبلغ ٠,٣١ دولاراً أمريكياً (أي نحو ٧٥ في المائة) ما لم يقدم دعم مباشر^(٥). ولو ظلت أسعار البن والسكر والقطن خلال الفترة ١٩٩٩-٢٠٠٢ على المستوى الذي كانت عليه في عام ١٩٩٨ (عندما بلغت قيمتها "المتوسطة")، لكانت البلدان المنتجة للبن والبلدان المنتجة للسكر التي تصدر إلى السوق الحرة وبلدان غرب أفريقيا المنتجة للقطن قد حصلت بمبلغ ١٩ بليون دولار، و ١,٤ بليون دولار، و بليون واحد من دولارات الولايات المتحدة على التوالي زيادة على ما حصلت عليه^(٦).

١٣ - وتمثل حصائل الصادرات حصة كبيرة في الناتج المحلي الإجمالي لكثير من البلدان النامية، سيما أقل البلدان نمواً. ولما كانت هذه البلدان تعتمد في حصائلها تلك على عدد صغير من السلع الأساسية، فهي تتأثر بتقلبات

الأسعار تأثراً بالغاً. فقد أدى انخفاض أسعار القطن بنسبة ٣٠ في المائة، على سبيل المثال، إلى خسارة قدرها ٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي لمالي؛ كما أدى انخفاض أسعار البن إلى النصف إلى خسارة قدرها ٢ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي لأوغندا. ويتحمل عبء هذه الخسارة في الناتج المحلي الإجمالي صغار المنتجين. ولما كان المزارعون ينفقون نسبة كبيرة من دخلهم على المنتجات المصنعة محلياً، فإن الأثر المضاعف لتراجع إيراداتهم مرتفع.

١٤- وبإمكان المزارعين، مبدئياً، الانتقال من محصول إلى آخر وفق الأسعار النسبية. أما في حالة السلع الأساسية المعدنية، فهذا الخيار ليس متاحاً حتى نظرياً. والواقع أن ثمة عوامل اقتصادية واجتماعية تقيد قدرة المزارعين على الانتقال بين المحاصيل تقييداً شديداً. وقد تكون الخيارات محدودة أيضاً بطبيعتها. فالاستبدال أسهل عموماً في البلدان الأكثر تقدماً منه في أقل البلدان نمواً والدول الجزرية الصغيرة النامية. ففي حين أن بوسع المزارعين في أستراليا أو البرازيل أو الولايات المتحدة، على سبيل المثال، أن ينتقلوا بيسر نسبي من زراعة القطن إلى الصويا، نجد أن الخيارات المتاحة أمام منتجي القطن في أفريقيا أضيق بكثير لتحقيق ذلك الاستبدال^(٧).

١٥- والبلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية تجد نفسها مضطرة إلى التعامل مع حالات متكررة من الازدهار والتدهور خارجة عن سيطرتها. وهي تعاني من انخفاضات حادة في إيراداتها من النقد الأجنبي وارتفاعات سريعة في أسعار الواردات مثل النفط. فمثلاً غانا تصدر بصورة أساسية الكاكاو والذهب وتستورد النفط. وبين عام ١٩٩٨ وعام ٢٠٠٠، انخفضت أسعار الكاكاو والذهب بنسبة ٤٧ و ٥ في المائة على التوالي، بينما ارتفعت أسعار النفط بنسبة ١١٦ في المائة. وانقلب الوضع في الفترة ٢٠٠١-٢٠٠٢ حيث ارتفعت أسعار الكاكاو بنسبة ٧٦ في المائة وانخفضت أسعار النفط بمقدار ١٥ في المائة. وتشكل مواجهة مثل هذه الدورات مهمة صعبة على مستوى الاقتصاد الكلي تزيد من تعقدها تقلبات أسعار الصرف.

١٦- ويتلخص الخطر الذي يواجهه بلد ما في ثلاثة عناصر، هي: حجم الصدمات الناجمة عن تقلبات الأسعار، وتعرضه لها وقدرته على صدّها^(٨). ويقلل تنويع هيكل الصادرات الخطر المقترن بالعاملين الأول والثاني. أما إدارة المخاطر، التي تعد عاملاً مهماً في تحديد القدرة على التصدي للصدمات، فتفعل ذلك بتقليل التعرض لها.

١٧- وتفضي الترتيبات الخاصة، مثل تخصيص السكر، التي يضعها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، إلى الحد من حجم التجارة العالمية التي تجري وفق شروط تنافسية. وعليه، فإن جزءاً يسيراً من التجارة والإنتاج يتأثر بتقلبات الأسعار، كما أن كل آثار اختلالات العرض والطلب تقع ضمن هذا الجزء. ويؤدي ذلك إلى تضخيم أثر تقلبات الأسعار ويحصر عبء التسوية في عدد قليل من المنتجين الذين لا يستفيدون من ترتيبات خاصة.

١٨- ومن بين أوضح آثار انخفاض الأسعار وتقلبها على القدرة التنافسية محدودية الموارد المتاحة للاستثمار. وتؤثر تقلبات أسعار السلع الأساسية سلباً في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج. والواقع أنه تبين أن الأثر السلبي لتقلبات أسعار السلع الأساسية على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أكبر من أثره السلبي على تراكم رأس المال^(٩).

١٩- ولا تقتصر أهمية التنوع من أجل التنمية على الحد من الآثار السلبية لانخفاض الأسعار وتقلبها. بل إن التنوع يشمل الارتقاء بمستوى المهارات في مجالي الإنتاج والإدارة. ويتطلب النفاذ إلى أسواق جديدة وتصدير سلع أساسية مرتفعة القيمة مهارات إنتاجية وإدارية أشبه بالمهارات المطلوبة للسلع المصنعة منها بالمهارات المطلوبة لتصدير السلع السائبة التقليدية. وتُعد هذه المهارات أصحاب المشاريع للتنافس في أسواق أخرى متطورة ويتولّد منها أثر المجارة. وعلى موردي المواد والخدمات إلى هذه الشركات التي تعتمد التنوع أن يحسنوا من إنتاجهم وإدارتهم. وقد يكون هذا الأثر، من منظور تنموي طويل الأجل، أهم من الحد من تقلبات الأسعار. وعلاوة على ذلك، يحدث التنوع آثاراً خارجية إيجابية أخرى تساعد في تحسين القدرة التنافسية، مثل إمكانية استعمال القنوات السوقية، المعدة أصلاً لمنتج واحد، لمنتجات أخرى.

٢٠- وبالإضافة إلى عدم المعرفة بوجود بدائل والعجز عن إنتاج أي شيء آخر غير المواد المنتجة عادة، هناك عقبات أخرى تعترض التصدير تجعل التنوع في قطاع السلع الأساسية صعباً نسبياً. ويشمل ذلك الوقت اللازم لسيوئي المنتج الجديد ثماره، سيما ما يتعلق بمحاصيل الأشجار وانعدام القروض المرحلية لتلك الفترة. ومما يثني عن التنوع أيضاً الخطر المقترب بدخول مجال جديد لا تزال فرصه السوقية مجهولة. وبالإضافة إلى تحسين سبل النفاذ إلى المعلومات، فإن من شأن التمويل المنظم وأدوات إدارة المخاطر الخاصة بتبديد بعض الشكوك أن تيسر الدخول إلى مجالات جديدة.

٢١- وفي حالات عدة، تتطلب زيادة الإيرادات المتأتية من تصدير السلع الأساسية، أيضاً، تنوعاً جغرافياً. وقد أفضت الروابط التاريخية واللغوية إلى إقامة علاقات خاصة بعدد قليل من الأسواق والاعتماد عليها. وقد عززت هذه التبعية شروط النفاذ التفضيلية إلى الأسواق، مثل الشروط المعمول بها بين بلدان الاتحاد الأوروبي ومجموعة دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ. أما على الصعيد الإقليمي، فقد تضاءلت عموماً خلال العقود الثلاثة منذ عام ١٩٧٠ الأهمية النسبية للمناطق المتقدمة بصفتها مقصداً لتصدير السلع الأساسية لفائدة المناطق النامية، باستثناء الاتحاد الأوروبي الذي تعاظمت أهميته بالنسبة إلى أفريقيا. وتتجلى أهمية شروط النفاذ التفضيلية أيضاً في زيادة الصادرات الأفريقية إلى الولايات المتحدة بالتزامن مع تنفيذ قانون النمو والفرص المتاحة في أفريقيا.

ثانياً- النفاذ إلى الأسواق

ألف- المفهوم

٢٢- تعد كل من إمكانية النفاذ إلى الأسواق الأجنبية والقدرة على فعل ذلك، بالطبع، عاملاً أساسياً في مجال التصدير. وتتوقف إمكانية الدخول إلى الأسواق على مقتضيات النفاذ إليها التي تحددها الشروط القانونية والإدارية التي تملئها البلدان المستوردة. بموجب القواعد التجارية المتفق عليها دولياً. أما القدرة على دخول الأسواق فتتوقف على كل من القدرة التنافسية التي يتمتع بها المصدر، والتي تحددها بدورها التكلفة النسبية للمنتج ونوعيته، وخصائص السلاسل التوريدية وبنية الأسواق (مثل مدى احتكار القلة).

٢٣- ومن الفروق المفاهيمية المهمة بين القدرة التنافسية والنفاذ أو الدخول إلى الأسواق أنه، في حين أن الجهة المصدرة تستطيع فعل الكثير من نفسها لتحسين قدرتها التنافسية، تخرج شروط النفاذ إلى الأسواق ومقتضيات الأسواق وخصائص السلاسل التوريدية إلى حد كبير عن سيطرة المصدرين من البلدان النامية الذين يغلب عليهم صغر حجمهم وضعف قوتهم. وبالطبع، فإن قواعد التجارة الدولية التي توسع مجال النفاذ إلى الأسواق هي نتيجة للمفاوضات الحكومية الدولية، ومن ثم فإن لجميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية حق، إن لم يكن سلطة، التأثير في نطاق تلك القواعد ومضمونها.

٢٤- غير أن الحكومات لا تؤثر مباشرة في خصائص الهياكل السوقية والسلاسل التوريدية ولا لها القدر الكافي من حرية التصرف للتأثير فيها، باستثناء تنفيذ قواعد المنافسة. وفي هذا المقام، تحدد الشركات الكبرى أسلوب عمل السلاسل التوريدية، ومن ثم التوزيع الفعلي للقيمة المضافة والجهات الراجعة من التجارة ومقدار أرباحها. وتكاد كل هذه الشركات الكبرى تنتمي إلى البلدان الصناعية حصراً، ولا سيما منذ سحب الدولة يدها من أنشطة تصدير السلع الأساسية في بلدان نامية عدة. وتنشط هذه الشركات في تجارة المنتجات وتجهيزها وتوزيعها. أما الشركات الصغرى فلا يمكنها التأثير في عمل السلاسل التوريدية وتوزيع إجمالي القيمة المضافة إلا إذا تخصصت في منتجات بعينها ومايزت بينها، أي إذا تمكنت من تحويل سلاسل القيمة إلى سلاسل يتحكم فيها المنتجون^(١). وهناك ظاهرة جديدة تحدث تغييراً جذرياً في شروط دخول الأسواق، سيما في مجال المواد الغذائية الزراعية، هي النمو الذي شهدته مؤخراً مجموعات المتاجر الدولية الكبرى. ويتناول الإطار الوارد أدناه هذه الظاهرة بشيء من التفصيل.

باء- إمكانية نفاذ السلع الأساسية ودخولها إلى الأسواق

٢٥- تعترض سبيل نفاذ السلع الأساسية إلى الأسواق، ولا سيما المنتجات الزراعية، شروط صارمة جداً. فالتعريفات المفروضة على المنتجات الزراعية أعلى من التعريفات المفروضة على المنتجات الصناعية، وهناك تصاعد حاد في التعريفات. وهذا لا يحول دون الاستغلال الكامل للميزة النسبية فقط، بل يعمل كمثبط لأنشطة التجهيز والتنويع العمودي، وللاستثمار الأجنبي في صناعات التجهيز. فالاتحاد الأوروبي واليابان، على سبيل المثال، يفرضان تدرجاً تصاعدياً حاداً على تعريفات البن والشاي والتوابل، وعلى تعريفات الفواكه والخضراوات. وفي هذين السوقين، ترتفع التعريفات من متوسط قدره على التوالي ١,٦٣ في المائة و ٠,١١ في المائة بالنسبة إلى المواد الخام إلى ٢٠,٠٢ في المائة و ٨ في المائة بالنسبة إلى المنتج النهائي في حالة البن والشاي والتوابل، ومن ٧,٠٧ في المائة و ٨,١٢ في المائة إلى ١٧,٩٢ و ١٩,١٥ في المائة في حالة الفواكه والخضراوات. ويبين هيكل التعريفات تحيزاً ضد المنتجات التي تصدرها البلدان النامية، وهي في أغلب الأحيان منتجات قائمة على السلع الأساسية. وفي عام ٢٠٠٢، حصلت الولايات المتحدة ١,٦ بليون دولار من الإيرادات التعريفية عن ١١٠ بلايين دولار، وهي قيمة الواردات من المركبات، و ١,٦٣ بليون دولار من الإيرادات التعريفية التي بلغت قيمتها من الواردات من الأحذية عن ١٥ بليون دولار^(١١).

٢٦- أما التعريفات على المعادن والفلزات فمنخفضة أو منعدمة عموماً، وهناك تدابير غير تعريفية قليلة تؤثر في صادرات البلدان النامية من هذه المنتجات. غير أن إجراءات التصدي للإغراق المتعلقة بالمنتجات المعدنية والفلزية قد تزايد شيوعها.

٢٧- وعلاوة على التعريفات، هناك ربما ما هو أهم وهو تأثير نفاذ سلع زراعية أساسية عدة إلى الأسواق بالدعم المقدم إلى المنتجين والمصدرين في البلدان المتقدمة. وهذا لا يقيد صادرات العديد من منتجات المناطق المعتدلة وفرص تنويعها فقط، بل يفضي أيضاً إلى زيادة العرض من قبل منتجين لا يملكون القدرة على المنافسة ويُحدث انحرافات في تخصيص الموارد على الصعيد العالمي كما يفضي إلى انخفاض الأسعار. فإنتاج القطن في غربي أفريقيا على سبيل المثال، يتسم دائماً بجودة محاصيله ووفرة متوسط عائداته وارتفاع معدلات حلجه. ويعد منتجو القطن في غربي أفريقيا في عداد أدنى المنتجين تكلفة في العالم. بيد أن من الصعب منافسة القطن المدعوم من البلدان المتقدمة في الأسواق العالمية^(١٢). وتتسم المفاوضات على الاتفاق بشأن الزراعة في منظمة التجارة العالمية بأهمية حاسمة في حل هذه المشكلة. وتستعمل آلية تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية للاعتراض على الإجراءات التي تعتبر أنها تخل بالقواعد^(١٣).

٢٨- ومن الخيارات المتاحة أمام بعض المشروعات الاستثمار في الخارج لتخطي الحواجز التي تعترض سبيل النفاذ إلى الأسواق. من ذلك مثلاً حالة شركتين برازيليتين تنتجان عصير البرتقال هما شركتا "كوترا" و

و"سيروسوكو" اللتان تنتجان منذ عام ١٩٩٦ جزءاً من العصير في فلوريدا، حيث اشترتا مصانع محلية^(١٤) وحيث تُفرض على واردات العصير القادمة من البرازيل رسوم إضافية، علاوة على تعريفات مرتفعة^(١٥). وهذا البديل ليس متاحاً بالطبع سوى للشركات التي تتوافر لديها إمكانات مالية كبيرة. كما أنه يمتص الوظائف والدخل من البلد النامي المعني (البرازيل في هذه الحالة). ويعتبر النفاذ إلى شبكات التوزيع وتأمين مكان للعرض في المتاجر سبباً إضافياً للاستثمار في الخارج. وقد استولى مصدرون كولومبيون للأزهار على إحدى شركات الاستيراد الرئيسية في الولايات المتحدة، واستولى مصدرون لسمك التونة المعلق من تايلند وإندونيسيا على شركات كبيرة في الولايات المتحدة.

٢٩- وإذا كان النفاذ إلى الأسواق يمهّد السبيل أمام التنوع، فمن المفارقات أن انعدامه في بعض الحالات قد يكون حافزاً على التنوع، ذلك أن الشركات النشيطة، عندما تعترضها حواجز تمنعها من الدخول، تضطر إلى التنوع واستغلال منافذ سوقية لمنتجات بديلة. فتركيا، على سبيل المثال، التي اعترضتها قيود حصصية على منتجات النسيج المنخفضة القيمة، تحولت إلى تصنيع منتجات مرتفعة القيمة توجد لها سوق، ونجحت في تعزيز القدرة التنافسية لهذه المنتجات.

٣٠- وقد تؤثر الشروط التفضيلية المفروضة على النفاذ إلى الأسواق تأثيراً كبيراً في إمكانات التنوع. فبالنسبة إلى بعض السلع الأساسية، قد يكون النفاذ إلى بعض الأسواق من الصعوبة بحيث يستحيل التصدير على الموردين الذين لا يحظون بأفضليات تعريفية، بصرف النظر عن أي درجة واقعية من القدرة التنافسية^(١٦). ويبدو أن ذلك ينطبق على صادرات بلدان مجموعة دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ من السكر ولحم البقر إلى أوروبا، حيث تتراوح المعدلات التعريفية المطبقة على الدول الأولى بالرعاية بين ٦٠ و ٧٠ في المائة، كما ينطبق على صادرات الموز. وفيما يتصل بمنتجات أخرى، مثل منتجات البستنة، تبلغ التعريفات نحو ١٠ في المائة ولا تقصي من السوق المصدرين الذين يملكون ما يكفي من قدرة تنافسية^(١٧). وقد ساعدت الهوامش التفضيلية في نجاح كينيا وزمبابوي في سوق الاتحاد الأوروبي، ولكن لولا تمتع هذين البلدين بقدرة تنافسية من حيث التكاليف والأسعار والنوعية والمهارات الإدارية، لما أمكن تحقيق هذا النجاح.

٣١- ولا بد أحياناً من هوامش تفضيلية كبيرة لتمكين بعض البلدان المعتمدة على تصدير سلعة أساسية واحدة والقليلة الموارد (مثل بعض الدول الجزرية الصغيرة النامية) من الدخول إلى أسواق الواردات. غير أن مما يعزز التبعية الجغرافية والاعتماد على منتجات بعينها، أيضاً، الأفضليات التي توفر هوامش كبيرة تستحيل معها المنافسة. فمن المتوقع مثلاً أن يرتفع إنتاج السكر في سوازيلند، التي تستفيد من نفاذ تفضيلي إلى الاتحاد الأوروبي، بنحو ١٠ في المائة بين ٢٠٠٢/٢٠٠٣ و ٢٠٠٣/٢٠٠٤. بيد أن تحقيق هذه الزيادة يتطلب توسيع رقعة الأراضي المخصصة

لإنتاج السكر على حساب منتجات أخرى، "مما يهدد قدرة البلد على تغذية نفسه بنفسه"^(٨). وهذه التبعة، إن لم تدعمها قدرة تنافسية، يمكن أن تفضي إلى تكاليف تكييف مرتفعة في حال إلغاء الأفضليات.

٣٢- ثم إن قواعد نظام التجارة المتعدد الأطراف التي تؤثر في شروط نفاذ السلع الأساسية إلى الأسواق، وبالتالي في فرص التنويع، لا تنحصر في الشروط المنصوص عليها في اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة. فاتفاقات جولة أوروغواي بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية وبشأن الحواجز التقنية أمام التجارة وبشأن جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس) تتضمن أيضاً قواعد لها آثار حاسمة على التجارة الزراعية. وعلى العكس من مخططات التعريفات التفضيلية، لا يتاح النفاذ إلى الأسواق التفضيلية في المجالات التي تشملها هذه الاتفاقات؛ وعلى جميع الدول مبدئياً أن تفي بالمتطلبات نفسها.

٣٣- ويمثل الوفاء بمتطلبات الاتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية أحد دواعي القلق الرئيسية التي تساور مصدري المواد الغذائية الزراعية. ويزيد من تعقّد ذلك تعدد هذه المتطلبات في شتى الأسواق. ويجب تحمل تكاليف باهظة للوفاء بالمتطلبات الصحية والبيئية وتطبيق مبادئ "نقط المراقبة الحرجة في تحليل المخاطر". وليس من شك في أن هذه المتطلبات ستثير صعوبات في الأجل القصير، لكن المصدّرين سيضطرون في الأجل الطويل إلى زيادة قدرتهم التنافسية. غير أن صعوبات جمة تظهر بسبب طريقة وضع المعايير، ومن الصعب للغاية الاعتراض على شرعيتها، سيما من طرف البلدان النامية. وحتى في حالة القواعد المتفق عليها دولياً، لا تراعى شواغل البلدان النامية في أغلب الأحيان مراعاة كافية بسبب افتقارها إلى المهارات التقنية والقدرات التفاوضية.

٣٤- ومن الجوانب المهمة في عدم الوفاء بمتطلبات الاتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية أنه إذا كان أحد المصدّرين يعاني من مشاكل، فقد يتضرر من ذلك جميع مصدري البلد. ولهذا تداعيات أكبر بكثير من تخلف شركة عن الوفاء بالمتطلبات التي يضعها أحد المستوردين، ذلك أن بإمكان المصدّرين الآخرين التصدير إذا استطاعوا إثبات وفائهم بتلك المتطلبات، بالرغم من أن عدم وفاء شركة واحدة فقط قد يضر بسمعة البلد برمته.

٣٥- وهناك اتفاق آخر لا تنال تداعياته على التنويع حقها من الاهتمام أحياناً، هو اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس). فالقواعد التي تحكم المؤشرات الجغرافية على سبيل المثال قد صيغت ومنتجات البلدان الصناعية نصب أعين واضعي تلك القواعد^(٩)، كما أن المعارف التقليدية لا تحظى بحماية كافية. وبالإضافة إلى ذلك، يخشى المستوردون أحياناً شراء منتجات من البلدان النامية لأنهم يتخوفون من أن البذور وغيرها مما يدخل في الإنتاج قد لا تفي بمتطلبات اتفاق تريبس. وقد أثر ذلك في بعض منتجات البستنة المرتفعة القيمة مثل الأزهار المعدّة التي تتيح فرصاً كبيرة للتصدير والتنويع. ومن أمثلة ذلك القيود المفروضة على صادرات الهند من الورد إلى فرنسا. وكلما سهل على كبار المنتجين أن يفوا ليس بمتطلبات الاتفاق بشأن تطبيق تدابير

الصحة والصحة النباتية واتفاق تريس فحسب بل بالمتطلبات التي تملّوها المتاجر الكبرى والشركات المستوردة أيضاً، صُعّب على صغار المنتجين، وبالتالي على فئات المجتمع الفقيرة، أن يستفيدوا من التنويع والتجارة.

٣٦- ففي حين أن الحواجز التي تعترض سبيل النفاذ إلى الأسواق وتدابير التجارة الدولية التي تنفذها الحكومات تشكل العقبة الأولى في وجه البيع في الأسواق الدولية، فإن إزالة هذه العقبة لا تضمن ظهور المنتج على رفوف باعة التجزئة. فمتطلبات الاتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية على سبيل المثال تحدد شروطاً ضرورية، لكن غير كافية، لاكتساب القدرة على التصدير. فالعديد من متطلبات النوعية ووضع العلامات المميزة، التي تتسم في معظم الحالات بصرامة شديدة، وكذا الشروط المتعلقة بممارسات الإنتاج والتجهيز، تفرضها الشركات المستوردة نفسها. وفي حالة المواد الغذائية بوجه خاص، يعد الوفاء بمتطلبات الشركات المستوردة وقنوات التوزيع والبيع بالتجزئة شرطاً مسبقاً نهائياً للنجاح. وعلاوة على ذلك، تتسم هذه المتطلبات عادة بصرامة أكبر من القواعد التنظيمية الحكومية التي تنعكس في التدابير المتخذة طبقاً لمتطلبات الاتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية. وعندما تكون الشركات الخاصة هي التي تضع المتطلبات، فإنه لا مجال للاعتراض عليها قانوناً، إلا في الحالات التي تُنتهك فيها قواعد المنافسة.

٣٧- وتمتد المتطلبات التي تضعها الحكومات والشركات إلى أبعد من مواصفات المنتج لتشمل طريقة إنتاجه. وتستوقف القدرة التنافسية في العديد من الحالات على عملية الإنتاج أكثر منها على المنتج في حد ذاته. ويفتقر صغار المنتجين عادة إلى الإمكانيات المالية والمهارات التقنية للوفاء بهذه المتطلبات، وحتى إذا أوفوا بها فإنهم يعانون من معوقات كثيرة. هذا، وتعقّب مراحل الإنتاج مهم: فالمشترون يودون التأكد من دور كل مورّد من الموردين في عملية الإنتاج. فعندما يشارك في الإنتاج عدد كبير من صغار المنتجين، تكون تكاليف المعاملات التي يتكبدها المشتري أكبر بكثير من التكاليف المتكبدة لدى التعامل مع عدد قليل من كبار المنتجين. والمشتري العاقل يفضل تجنب هذه التكاليف الإضافية باللجوء إلى كبار الموردين.

٣٨- وهذه المتطلبات تملّوها في النهاية اهتمامات المستهلكين. وفيما يتعلق بالمنتجات الطازجة بوجه خاص، غالباً ما تُنقل هذه الاهتمامات من خلال مجموعات المتاجر الكبرى المدوّلة التي لا تحدد شكل التجارة الدولية وحدها بل التجارة الوطنية أيضاً. ففيما يتعلق بالمشروبات المدارية والمواد الغذائية المجهزة (والمدخلات المستعملة في إنتاجها)، فإن كبريات شركات التجارة والتجهيز عبر الوطنية هي الجهات الفاعلة الرئيسية في وضع الشروط التي يجب على المنتجين الوفاء بها.

٣٩- بل حتى صغار المنتجين الذين لا يتمتعون سوى بقوة تفاوضية صغيرة للغاية، يتعين عليهم الدخول في مفاوضات مباشرة مع هذه الشركات الكبرى. غير أن لهذه العلاقات جانباً إيجابياً مهماً عندما تشمل تقديم المساعدة التقنية الرامية إلى الارتقاء بعمليات الإنتاج ونوعية المنتجات والممارسات الإدارية، لأنها تؤدي إلى تعزيز القدرة التنافسية. وقد تشمل أيضاً المساعدة على الدخول في مجالات إنتاجية جديدة، مما يسهم في التنويع^(٢٠). ومن جهة أخرى، يمكن اعتبار إنشاء علاقات تبعية للمنتجين نتيجة سلبية لهذا الوضع.

٤٠- وقد ييسر استعمال قنوات مثل شبكات "التجارة المنصفة" الدخول إلى الأسواق وزيادة إيرادات المنتجين الذين يشاركون فيها. وتتيح "التجارة المنصفة" إيرادات أكبر وأكثر استقراراً للمنتجين الذين يفون ببعض الشروط الاجتماعية والبيئية في إنتاجهم الموجه نحو التصدير. غير أن هذه القنوات غير متاحة سوى لعدد صغير من المنتجات، مثل البن والموز، كما أن حصة منتجات "التجارة المنصفة" في السوق صغيرة. هذا وإن اعتماد كبريات الشركات العاملة في تجارة السلع الأساسية مبادئ "التجارة المنصفة"، على الأقل في جزء من تجارتها، قد يساعد في زيادة إيرادات المنتجين في البلدان النامية ويعزز في الوقت نفسه المسؤولية البيئية والاجتماعية^(٢١).

الديناميات المتغيرة في السلسلة الزراعية الدولية

أصبح لعدد قليل من مجموعات المتاجر الكبرى العالمية، خلال العقد الأخير، تأثيراً كبيراً ومتزايداً على أسواق المواد الغذائية الزراعية الدولية. وتذهب بعض الآراء إلى "أننا نعيش في عصر طغيان المتاجر الكبرى"⁽ⁱ⁾. وهناك حالياً ثلاث شركات من بين أكبر خمس شركات عالمية لبيع مواد البقالة بالتجزئة - وهي كارفور وأهولد وميترو - لكل منها وجود في أكثر من ٢٠ بلداً. كما أن نموها وهيمنتها ينعكسان في الزيادة الملحوظة لتدفقات الاستثمار المباشر الأجنبي إلى قطاع البيع بالتجزئة في التسعينات⁽ⁱⁱ⁾.

وبظهور "المتاجر الكبرى العملاقة"، فإن الفرق بين الأسواق العالمية والمحلية يتلاشى بسرعة. وإن للشواغل النوعية والممارسات التجارية الحديثة، التي تذكر بالأسواق الدولية تنتقل إلى الأسواق المحلية وتنتشر فيها⁽ⁱⁱⁱ⁾. ومتى كان بالإمكان تلبية متطلبات المتاجر الكبرى في الأسواق المحلية، فإن ذلك ممكن أيضاً في الأسواق الدولية.

وغالباً ما تفضّل المتاجر الكبرى التعامل بصفة مباشرة مع المنتجين لأن الشراء المباشر يساعد على تحقيق ما قيمته ١٠ إلى ٢٠ في المائة من الوفورات^(iv). ومع أن بعض صغار المنتجين، لا سيما أولئك المنظمين في اتحادات أو ممن بإمكانهم إقامة علاقات تعاقدية مع مجموعات المتاجر الكبرى، يجدون فرصاً لزيادة مبيعاتهم، فإن

غيرهم مهمشون ويواجهون احتمال استبعادهم من الأسواق. وتشجع المتغيرات الأخيرة في هياكل السوق على التعامل مع كبار المنتجين.

إن هيمنة المتاجر الكبرى تجعل طرح المنتجات في الأسواق أصعب حتى مما كانت عليه من قبل. فعلى سبيل المثال، يكلف عرض صنف من المخللات الممتازة على رفوف جميع متاجر البقالة الأربعة الرئيسية في مدينة تامبا، فلوريدا في الولايات المتحدة، نحو ٥٠ دولاراً من دولارات الولايات المتحدة. ويُذكر أن ما بين ٥٠ و ٧٥ في المائة من صافي الربح الذي يجنيه البائعون بالتجزئة يتأتى من الرسوم الكثيرة المطلوبة من المنتجين^(v). وعلاوة على ذلك، يتلقى البائعون بالتجزئة عوائدهم حالما يُباع المنتج، في حين أن على الموردين أن ينتظروا لمدة ٣٠ إلى ٤٥ يوماً قبل أن يتلقوا عوائدهم، مما يتيح للمتاجر الكبرى فرصة كبيرة من أجل تحقيق مكاسب مالية^(vi).

ويتعذر عملياً على المنتجين أن يجازفوا في الجوانب المتعلقة بالقيمة المضافة لتطوير وتسويق العلامات والبطاقات التجارية الخاصة بهم، دونما الحاجة أولاً للارتباط بالعلامات التجارية المستقرة أو بالعلامة التجارية الخاصة بأحد المتاجر الكبرى. وتعتبر شركة فو كوكو الفيتنامية المنتجة لصلصة السمك، مثلاً على ذلك. فعلى الرغم من أنه منتج وطني بشهادة منشأ وطنية فإن شركة يونيلفر تسوّقه في المتاجر الكبرى تحت علامتها التجارية "كنور". وإن العلم بأن هذا المنتج يُعبأ في ظل شروط تحكم بها يونيلفر، وهم اسم معترف به عالمياً، يُتوقع أن يعمل على تيسير تقبل المستهلكين له^(vii).

وفي ضوء هذه المتغيرات الهيكلية، فإن على الحكومات والوكالات الإنمائية الدولية أن تستوعب حقيقة مفادها أن "أسواق المنتجات" تتحول شيئاً فشيئاً إلى "متاجر كبرى". ومن الضروري للحكومات والوكالات المناخمة مساعدة صغار المزارعين ومنظمي المشاريع على الاستثمار في مجال المعدات والتكنولوجيا والإدارة والمعارف التجارية، وإنشاء منظمات قوية تتمتع بالكفاءة كيما تُلبّي متطلبات هذا النظام^(viii).

- (i) Farina E, Consolidation, multinationalization and competition in Brazil: Impacts on horticulture and dairy products systems, *Development Policy Review*, 2002,20(4):447,450
- (ii) Reardon T and Berdegú JA. The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development. *Development Policy Review*, 2002.20(4):376
- (iii) Alvarado I and Charmel K, The rapid rise of supermarkets in Costa Rica: Impact on horticultural markets. *Development Policy Review*, 2002.20(4):483
- (iv) Schwentesius R and Gómez MA, Supermarkets in Mexico: Impacts on horticulture systems *Development Policy Review*, 2002.20(4):496; and Ghezà G, Mateos M and Viter V, Impact of supermarkets and fast-food chains on horticulture supply chains in Argentina, *Development Policy Review*, 2002.20(4):398
- (v) Bunyard P. When cheap isn't cheerful. *The Ecologist*, 2002, 32(3):31
- (vi) Gutman G. Impact of the rapid rise of supermarkets on dairy products systems in Argentina *Development Policy Review*, 2002.20(4):411
- (vii) Cohen M. Pungent pride. *Far Eastern Economic Review*, 3 October 2002:50
- (viii) Reardon T and Berdegú JA, *op. cit.*, 385-386

ثالثاً - القدرة التنافسية

ألف - المفهوم

٤١ - القدرة التنافسية، تعريفاً، هي مفهوم نسبي، حيث إنها لا تعتمد على الظروف السائدة في بلد معين وما يقوم به مشروع معين فحسب، بل تعتمد أيضاً على ما يقوم به المنافسون. وهي لا تتطلب القيام بعمل ما جيداً فحسب، بل القيام به على نحو أفضل من الآخرين، وليس القيام به على نحو أفضل فقط في أسواق التصدير، بل في الأسواق الداخلية أيضاً. وبصرف النظر عن شروط الوصول إلى الأسواق، كالتعريفات الجمركية والإعانات، تعتمد القدرة التنافسية على مدى القدرة على عرض منتج ذي نوعية معينة بسعر أرخص من أسعار المنتجات المنافسة، أو تقديم منتج ذي نوعية أفضل مما بإمكان الآخرين أن يقدموه بسعر معين. وتعتبر القدرة التنافسية في مجال الأسعار أهم نسبياً فيما يتعلق بالسلع الأساسية المتجانسة المتجر بها بالجملة وتلك التي تدخل في تجهيز السلع

المصنعة. وعلى الرغم من أن حصة المنتج الأولي في قيمة المنتج النهائي ضئيلة في معظم الحالات، فإن المنافسة بين المدخلات التي يمكن استبدالها شديدة.

٤٢ - والأسعار هي من الخصائص التي يمكن تحديدها وقياس كميتها بسهولة. ولكن مع أنه يمكن تحديد النوعية موضوعياً وكمياً فغالباً ما تقتصر هذه النوعية في ذهن المشتري بصورة بلد مصدر معين أو منشأ محدد أو علامة تجارية. وإن تكوين هذه الصورة أمر مكلف ويستغرق وقتاً طويلاً وعادة ما يكون بعيداً عن متناول البلدان النامية وشركاتها.

٤٣ - ومع أن الكفاءة والمهارات التجارية النسبية للمشاريع الموردة هي التي تحدد في النهاية قدرتها التنافسية، فإن للحكومات دوراً مهماً في توفير البيئة والحوافز المناسبة كيما تحث المشاريع على تنفيذ الخطوات اللازمة في هذا المجال.

باء - القدرة التنافسية في قطاع السلع الأساسية

٤٤ - بالنسبة للسلع الأساسية، يمكن تحديد مستويين للقدرة التنافسية^(٢٢). فعلى المستوى الكلي تكون المنافسة بين منتج معين والمنتجات الأخرى. ويمكن أن تكون هذه المنافسة بين أصناف طبيعية ومركبة، كما هي الحال بالنسبة للقطن، أو بين منتجات طبيعية مختلفة كالسكر وعصير الذرة والكاكاو والدهون الأخرى التي تدخل في صناعة الشوكولاته. وتكون المنافسة على المستوى الجزئي موجودة فيما بين مختلف موردي السلع الأساسية المتماثلة.

٤٥ - وبالنسبة للقطن فإنه يعرض مثلاً جيداً عن التنافس على المستوى الكلي، إذ أن حصة القطن في أسواق الألياف العالمية، التي كانت بين منتصف السبعينات وأوائل التسعينات أقل بقليل من ٥٠ في المائة، انخفضت منذ ذلك الحين إلى حوالي ٤٠ في المائة، ويتوقع لها أن تبقى في هذا المستوى^(٢٣). ولا تكمن أسباب هذا الانخفاض في قطاع القطن، بل في انتشار توريدات الألياف الصناعية الرخيصة نسبياً، التي غالباً ما تدعمها الحكومات، لا سيما في بضعة بلدان آسيوية.

٤٦ - وتوجد أيضاً منافسة على صعيد الأسعار بين مختلف أصناف السلع الأساسية المستخدمة في الخلط، كإنتاج البن السريع الذوبان على سبيل المثال، لا سيما بفضل التحسينات التي أدخلت على التكنولوجيا، والتي تقلل من أهمية مواصفات النوعية، حيث بمقدور حتى التغيرات الطفيفة في الأسعار النسبية أن تؤدي إلى تغيرات كبيرة في القدرة التنافسية والطلب. فعلى سبيل المثال، فإن التقدم المحرز في ميدان تكنولوجيا تجهيز - البن (كتنظيفه باستخدام البخار) وتجهيزه لفترة أطول للتعويض عن رداءة نوعية الحبوب في إنتاج الكاكاو، يتيح الآن إدراج المواد الأولية ذات النوعية المتدنية في خلطات الكاكاو الراقية.

٤٧- بالإضافة إلى الأسعار توجد أيضاً عوامل أخرى كالاختبارات البيئية والصحية، تؤثر في القدرة التنافسية للسلع الأساسية. ومن الأمثلة على ذلك، الطلب المتنامي سريعاً على الأغذية العضوية، وتفضيل اللحوم البيضاء على الحمراء، والتغيرات الأخيرة في المواد التي تدخل في صناعة السيارات. وبإمكان "الاستخدامات البديلة" أيضاً زيادة الطلب على سلعة من السلع الأساسية. وكان للتوسع في استخدام الكحول الأيثلي كوقود أثر إيجابي كبير على طلب مادة السكر. وتؤدي التشريعات الحكومية في هذا المجال دوراً حاسماً في تحديد أنماط الاستهلاك. وبالنسبة لبعض المنتجات، كالنسيج الأرضي المستخلص من الجوت أو الألياف الصلبة الأخرى التي لها خصائص محبذة بيئياً، فإن مواصفاتها التقنية وتقبلها من الصناعة هي العوامل الحاسمة المؤثرة في قدرتها التنافسية.

٤٨- وتؤثر التصورات والحملات الدعائية التي تكون هذه التصورات تأثيراً حاسماً في قدرة منتج ما على منافسة غيره. فعلى سبيل المثال، تشكل الصورة الفاخرة للأنسجة القطنية عاملاً مهماً للحيلولة دون فقدانها مزيداً من حصص السوق. وتعد هذه القدرة التنافسية على المستوى الكلي مجالاً يجتمع فيه موردو أحد المنتجات على مصلحة مشتركة وقد يستفيدون من الترويج له بوجه عام.

٤٩- وبالنسبة للسلع الأساسية المستخدمة كمدخلات للمنتجات النهائية، فإن الكميات المطلوبة لا تعتمد على القدرة التنافسية للموارد الأولية فحسب، بل أيضاً على مدى طلبها، وعلى القدرة التنافسية للمنتج النهائي. وإلى جانب الأسعار وتفضيلات المستهلكين، فإن شروط وصول المنتج النهائي إلى الأسواق تؤثر على الكميات المطلوبة فيه، وبالتالي تؤثر على كميات المواد الأولية. فعلى سبيل المثال إذا كان بمقدور البلدان النامية، كما هو مقبول بشكل عام، توفير منسوجات أرخص من تلك التي توفرها البلدان المتقدمة، وكانت مقيدة بشروط الوصول إلى الأسواق، فيمكن القول عندئذ إن زيادة فتح الأسواق أمام المنسوجات التي تنتجها البلدان النامية سيؤدي إلى تخفيض الأسعار وتزايد الطلب على هذه المنسوجات. وسيعني ذلك عندئذ تزايد الطلب على الألياف مما يعود بالنفع على منتجي القطن.

٥٠- وفي إطار القدرة التنافسية على المستوى الكلي، تحدد القدرة التنافسية لمنتجين ومصدرين معينين على المستوى الجزئي الجهات التي تشارك في سلسلة التوريد والكيفية التي تتم بها هذه المشاركة. ويمكن أيضاً بحث القدرة التنافسية على المستوى الجزئي من زاويتين هما: التكاليف ونوعية المنتج.

٥١- فيما يتعلق بالسلع الأساسية المتجانسة، وخاصة الخامات المعدنية كالنحاس، فإن التمييز بين هذه السلع مستحيل، باستثناء النظر في فئة المنتج. وهكذا تعدّ التكاليف العنصر الأساسي للقدرة التنافسية. ففي شيلي يبلغ متوسط تكلفة إنتاج النحاس حوالي نصف متوسط تكلفته في زامبيا. ولذلك فإن صناعة النحاس في زامبيا مهددة بشدة بسبب ارتفاع تكاليفها. على أن التكاليف لا ترتبط بالخواص المادية للمنتج فحسب، بل ترتبط أيضاً

بالمهارات الإدارية وبالتكنولوجيا، مثلما يتجلى مع المناجم المتسمة بكفاءة إدارتها، حتى في المناطق العالية التكاليف^(٢٤).

٥٢- وإلى جانب تكاليف المدخلات والعمل والتمويل، تؤثر أيضاً تقلبات أسعار صرف العملات على التكاليف والقدرة التنافسية. وإن التخفيضات في قيمة العملة تجعل المدخلات المستوردة أغلى ثمناً للمنتج بالعملة المحلية، على أنها تعني أيضاً زيادة الإيرادات بالعملية المحلية عن المنتجات المصدرة^(٢٥). ولتخفيض قيمة العملة أثر قوي نسبياً على التجارة الزراعية، بما أن زيادة التوريدات في مجال الزراعة هي أسهل منها في مجال الصناعة، نظراً لقلة المتطلبات من رؤوس الأموال فيما يتعلق بالتوسع في القدرات^(٢٦). وقد أتاح تخفيض قيمة فرنك الجماعة المالية الأفريقية بنسبة ٥٠ في المائة في عام ١٩٩٤ استعادة صادرات المواشي والدواجن من بوركينا فاسو ومالي إلى بنن وكوت ديفوار ومالي ونيجيريا لبعض الأسواق التي كانت قد فقدتها لصالح اللحوم المدعومة بشدة من الاتحاد الأوروبي^(٢٧).

٥٣- وبالرغم من أن بوسع المرء أن يتوقع أنه كلما تدنت تكلفة تصنيع المنتجات زادت على الأرجح القدرة التنافسية للمورد، إلا أن ذلك ليس واضحاً دائماً، لا سيما في حالة السلع الأساسية وذلك لبضعة أسباب، أولها أنه بمقدور التعريفات الجمركية والإعانات العالية أن تمكن المنتجين والتجار ممن يتعاملون بمنتجات عالية التكاليف من أن يسبدوا أقدر على المنافسة من أمثالهم الأكثر كفاءة (ويقدم القطن مثلاً ساطعاً في هذا الخصوص). وثاني هذه الأسباب هو تكبد هذه التكاليف على مستويات مختلفة من سلسلة التوريد، وفي النهاية فإن الآثار المتراكمة هي العامل الحاسم في هذا المجال. وعلى الرغم من تدني تكاليف الإنتاج وارتفاع الغلال نسبياً (كما هي حالة القطن في غرب أفريقيا مثلاً)، فإن حصة السعر الدولي المدفوعة لمزارعي غلة من الغلال الأساسية يمكن أن تكون منخفضة، مما يبين حالات من عدم الكفاءة في المراحل غير المتعلقة بالإنتاج، بما في ذلك مرحلة التسويق^(٢٨) و/أو ريع احتكار القلة.

٥٤- وغالباً ما تكون الهوامش بين الأسعار لدى الإنتاج والأسعار لدى التسليم على ظهر السفينة (أسعار فوب) كبيرة في البلدان النامية. ويزيد ضعف البنية التحتية المادية وسوء الإدارة التكاليف المترتبة على تحويل المنتجات عبر المكان والشكل والزمان. ويستتبع ضعف البنية المؤسسية ارتفاع تكاليف المعاملات المقترنة بجمع المعلومات فضلاً عن التفاوض بشأن العقود ورصدها وإنفاذها. وقد أدى إصلاح القطاع الزراعي في سياق برامج التكليف الهيكلي وتقليل مشاركة الحكومات في أسواق المدخلات والمخرجات الزراعية إلى جانب التمويل الزراعي، في معظم الحالات، إلى "زيادة الكفاءة في تسويق المخرجات، ولكنه أدى في المقابل إلى زيادة تكاليف المعاملات الخاصة بتمويل الإنتاج"^(٢٩) وضمان النوعية. وكان صافي التأثير الواقع على القدرة التنافسية من حيث التكاليف مختلطاً، بينما كان التأثير الواقع على القدرة التنافسية من حيث النوعية سلبياً. وتنشأ المشاكل الرئيسية

التي يواجهها صغار المنتجين، أي الحصول على التمويل وخدمات الدعم الأخرى، بما في ذلك الخدمات الإعلامية، عن عجز القطاع الخاص المحلي عن ردم الهوة التي خلفها زوال هيكل مؤسسي راسخ. ويستلزم تحسين قدرة المزارعين على التنافس والمساومة تخفيض كل من تكاليف التحوّل (عبر الاستثمارات المادية) وتكاليف المعاملات (عن طريق بناء المؤسسات).

٥٥- ويتعلّق جزء أساسي من تكاليف المعاملات بالمعلومات. وتوفر الإنترنت فرصاً جديدة وغير مكلفة من أجل الحصول على المعلومات والاستغناء عن بعض الوسطاء، وبالتالي تخفيض تكاليف المعاملات. وبإمكان الشبكات الاجتماعية والعرقية أيضاً تخفيض هذه التكاليف عن طريق "إعلام الموردين بأن المستهلكين في بلد معين سيتقبلون منتجاتهم، أو إطلاعهم على الطريقة التي يكيّفون بها منتجاتهم بما يتفق مع تفضيلات المستهلكين في بلد معين". ويذهب أثر الروابط العرقية إلى أبعد من توفير المعلومات، إذ جرى تقدير أن زيادة قدرها ١٠ في المائة في عدد المهاجرين إلى الولايات المتحدة ستؤدي إلى زيادة صادرات الولايات المتحدة إلى بلد المنشأ بنسبة ٤,٧ في المائة، ووارداها من بلد المنشأ بنسبة ٨,٣ في المائة^(٣٠).

٥٦- وحتى عندما تكون المنتج ما مزايا من حيث التكلفة لدى خروجه من المزرعة أو المصنع، وحتى في ميناء التصدير، فإن هذه القدرة التنافسية قد تنتفي عندما تضاف إليها تكاليف النقل. وتعتبر تكاليف النقل عاملاً مهماً جداً يعوق القدرة التنافسية للبلدان غير الساحلية والبلدان الجزرية الصغيرة.

٥٧- ومن المهم أيضاً إدراك أن الثمن المدفوع في معظم الحالات إلى المزارع الذي يعمل على أساس تنافسي وهو يواجه ظروف أسواق خاضعة لاحتكار القلة خلال مرحلتي الإنتاج الأولية والنهائية هو عبارة عن قيمة متبقية. وما يدعى "تكاليف" مقترنة بهاتين المرحلتين، إنما هي في حقيقة الأمر أرباح (قيمة مضافة) ينجحها شخص ما، بما في ذلك تكاليف توفير الخدمات كالتسويق. وفي بعض الحالات، تعتبر هذه "التكاليف" العالية عن انعدام الكفاءة، ولكنها تعبر في حالات أخرى عن ربح ناجم عن احتكار القلة. أما من سيستفيد من تقليل حالات انعدام الكفاءة، حيثما وجدت، فهذا يعتمد على علاقات النفوذ في سلسلة القيمة.

٥٨- وفي حالات كثيرة، لم تؤدِ زيادة الإنتاجية والغلال في الزراعة - أو بعبارة أخرى، تعزيز القدرة التنافسية - إلى تحقيق مكاسب كبيرة للمنتجين أو حتى للمستهلكين. وخلال العقدين الأخيرين بوجه خاص، اتسعت الهوامش بين الأسعار الشاملة للتكلفة والتأمين والشحن، والأسعار التي يدفعها المستهلك بالنسبة للعديد من المنتجات^(٣١). ففيما يتعلق بالبن، بلغت الأرباح السنوية للبلدان المنتجة للبن المتأتية من صادراته ١٠-١٢ بليون دولار من دولارات الولايات المتحدة في أوائل التسعينات، بينما بلغت قيمة مبيعات التجزئة من نفس المنتج، حوالي ٣٠ بليون دولار. والواقع أن قيمة مبيعات التجزئة تفوق ٧٠ بليون دولار، إلا أن البلدان المنتجة لا تتلقى

سوى ٥,٥ بلايين دولار منها^(٣٢). ولا يعزى جزء من هذا التغير إلى المهبوط في الأسعار، بل إلى تغير في سلسلة قيمة البن أتاح للتجار والمجهزين والبائعين بالتجزئة فرصة لزيادة أرباحهم زيادة كبيرة.

٥٩- وبوسع المنتجين زيادة أرباحهم عن طريق تحسين موقفهم في سلسلة القيمة. ومن بين السبل الرئيسية إلى تحقيق ذلك تمييز المنتجات وإقامة علاقات خاصة مع المشترين. وقد تغيرت طرائق التمييز مؤخراً بما يتفق والمتغيرات التي طرأت على هياكل أسواق السلع الأساسية وتحرير الزراعة في البلدان النامية^(٣٣). "ووفرت سلاسل السلع الأساسية الزراعية التقليدية لأصحاب الملكيات الصغيرة إمكانيات تطوير ذات قاعدة واسعة ولكنها ضحلة، يمكن تقدير عوائدها والتكهّن بها. أما السلاسل الجديدة فتوفر ميزات أضيق نطاقاً ولكنها أعمق أثراً على الرغم من أن الأساس الذي يستند إليه تقدير هذه السلاسل، يتسم بمستوى شفافية أقل". وفي السابق كانت المناشئ الوطنية هي التي توفر في أغلب الأحيان وسائل التمييز والتحسين تحت إشراف هيئات التسويق الوطنية لضمان النوعية. أما اليوم فيجري بيع معظم السلع الأساسية كالبن والكافكاو عن طريق التجار الدوليين في شكل غير متميز، لا سيما مع اختفاء هيئات التسويق هذه. وقد ذهبت هذه العملية إلى أبعد مدى بالنسبة للكافكاو، بحيث بات الكافكاو الوحيد المسمى تسمية وطنية هو الكافكاو المنتج في غانا (هذا البلد الذي صادف أن يكون البلد الوحيد المنتج للكافكاو، الذي لا يزال يؤدي فيه احتكار الدولة للتسويق دوراً مهماً). ويستتبع التمييز الآن عقد تحالفات استراتيجية في كثير من الحالات مع شركات عبر وطنية كبيرة. وتطورت العلاقات بين المجهّزين الصناعيين في البلدان الصناعية وموردين "يعوّل عليهم بوجه عام" في البلدان النامية. وعادة ما ينطوي ذلك على فترة طويلة من التعاون العملي يعقبها "إصدار شهادات الاعتماد". وتتضمن الأمثلة على ذلك "أنواع البن المنتجة في مزارع" وظهور أنواع من المطاط "معتمدة رسمياً" تزرع خصيصاً لإنتاج "الإطارات المصنعة من نوع واحد من المطاط"، وهي إطارات استحدثتها المصنعون الأوروبيون لأسباب منها تلافي التكاليف المترتبة على توليف المطاط.

٦٠- كما تتطلب القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية الإنفاق من أجل إثبات الوجود وتستلزم المثابرة. وإن الافتقار إلى الموارد المالية يجعل ذلك صعباً على المصدرين من البلدان النامية. وتتوقع شركة نستل (Nestlé) على سبيل المثال توليد وفورات بقيمة ٣,٥ بلايين دولار من دولارات الولايات المتحدة خلال أربعة أعوام، ويُتوقع استخدام ٧٠ في المائة من هذا المبلغ في مجال الإعلانات التجارية وترويج المنتجات. وتوفر نفس الشركة أيضاً مثلاً جيداً عن ضرورة اتباع استراتيجية طويلة الأمد والمثابرة خلال الأوقات الصعبة، وهما أمران يتطلبان مبالغ نقدية كبيرة. وقبل أن تحقق الشركة أرباحاً طائلة في جمهورية كوريا والصين، خسرت أموالاً في هذين السوقين على مدى عقد من الزمن^(٣٤)، إلا أنها لم تستسلم.

رابعاً - استنتاجات ومقترحات

٦١- يوفّر التنويع، كما ورد تعريفه أعلاه، خطة تفصيلية للتنمية في البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية. وتحدث عملية التنويع والتنمية في بيئة تحدد معالمها شروط الوصول إلى الأسواق وهياكل الأسواق الدولية، وهي مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالقدرة التنافسية للمشاريع، التي تعتبر الأطراف الفاعلة النهائية في هذه العملية. ويعدّ التغير في حصائل الصادرات أيسر السبل، وإن كان سطحياً إلى حد ما، لقياس النجاح المحرز في تنويع الصادرات. على أن هناك مؤشرات أخرى أهم وأصعب قياساً بكثير.

٦٢- وتشتمل المؤشرات التي هي أهم للتنمية من حصائل الصادرات على (أ) حصائل النقد الأجنبي مقيسة بصافي المبالغ؛ و(ب) القيمة المضافة المحتفظ بها في البلد؛ و(ج) الآثار الدينامية للتغيير على الاقتصاد المحلي، بما في ذلك التوزيع المحلي للفوائد المتأتية من التنويع. كما تعتمد جميع هذه المؤشرات اعتماداً حاسماً على طبيعة شروط الوصول إلى الأسواق وهياكل الأسواق الدولية وسلاسل التوريد والأسلوب الذي يتم به تحسين القدرة التنافسية. وتؤثر شروط الوصول إلى الأسواق وهياكل الأسواق على اختيار القطاعات التي توليها الحكومات أولوية، فالمشاريع لن تستثمر أموالاً في إحداث أو تحسين القدرة التنافسية لبضائع ستُحجَب عن الأسواق. ويؤثر ذلك على اجتذاب الاستثمارات الأجنبية.

٦٣- ومن دون القدرة التنافسية والوصول إلى الأسواق، يصعب، إن لم يتعذر، تحقيق التنويع والتنمية. وقد تساعد زيادة القدرة التنافسية على التغلب على بعض الآثار السلبية للشروط غير المواتية للوصول إلى الأسواق، ويمكن للوصول التفضيلي إلى الأسواق أن يعوّض عن قدر من انعدام القدرة التنافسية. بيد أن تحقيق الفوائد المرجوة من التجارة والتنويع الدوليين تحقيقاً كاملاً، يستلزم توفر القدرة التنافسية وبيئة سوقية منفتحة.

٦٤- إن الاستنتاجات الناشئة عن التحليل السابق هي كما يلي (أ) التنويع عملية محبّذة، يعتمد مدى تحقيقها اعتماداً حاسماً على شروط الوصول إلى الأسواق والقدرة التنافسية؛ و(ب) لا يمكن للبلدان المصدّرة من دون القدرة التنافسية، أن تستفيد استفادة كاملة من سبل الوصول إلى الأسواق المتاحة لها؛ و(ج) يتعذر جني كامل الفوائد المتأتية من زيادة القدرة التنافسية، من دون الوصول إلى الأسواق.

٦٥- يؤدي تحليل الترابط القائم بين التنويع والوصول إلى الأسواق والقدرة التنافسية، إلى تحديد بضعة مواضع أساسية يلزم فيها اتخاذ إجراءات من أجل زيادة مساهمة قطاع السلع الأساسية في التنمية. ويشتمل دور الأونكتاد في تعزيز تنمية البلدان التي تعتمد على السلع الأساسية، على توفير التحليل والمعلومات فضلاً عن تقديم المساعدة التقنية في كافة المجالات الواردة أدناه. كما يعتبر توفير ملتقى من أجل تبادل الخبرات مساهمة مهمة. على أن توسيع نطاق التحليل والاستجابة لطلبات التعاون التقني سيتطلب زيادة كبيرة في الموارد الخارجة عن الميزانية.

(أ) يعتبر وجود بيئة مواتية للاقتصاد الكلي ضرورياً لتحقيق التنمية. ونظراً لأهمية قطاع السلع الأساسية في اقتصادات البلدان النامية، فإن حكوماتها في حاجة لأن تدرج في تقييمها لسياساتها المتعلقة بالاقتصاد الكلي وأسعار الصرف، الآثار المحددة التي ستلحق بقطاع السلع الأساسية والآخر الذي يتركه تجاوب هذا القطاع على نجاح هذه السياسات.

(ب) يعتبر النظام التجاري الدولي محددًا في غاية الأهمية للمدى الذي يمكن فيه لقطاع السلع الأساسية أن يساهم في التنمية. ويتعين على البلدان المعتمدة على السلع الأساسية أن تحدد احتياجاتها الخاصة، لا سيما فيما يتعلق بالعديد من اتفاقات منظمة التجارة العالمية، كالاتفاق المتعلق بالزراعة والاتفاق المتعلق بتدابير الصحة والصحة النباتية والاتفاق المتعلق بالحواجز التقنية للتجارة والاتفاق المتعلق بالتقنية للتجارة والاتفاق المتعلق بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة. وينبغي للبلدان المتقدمة أن تستجيب لهذه الاحتياجات، وتوفر الموارد اللازمة للدعم في كلتا مرحلتَي التفاوض والتنفيذ. وتؤثر الاتفاقات التجارية التفضيلية تأثيراً كبيراً على أنماط التجارة المتعلقة ببعض السلع الأساسية والبلدان. وينبغي تحسين فهم كل من الآثار التي تتركها مثل هذه الترتيبات والآثار المترتبة على إيقاف العمل بها، بما في ذلك في سياق تحرير شرط الدولة الأولى بالرعاية والترتيبات التجارية التفضيلية فيما بين البلدان المتقدمة. وبمقدور الأونكتاد تقديم الدعم التحليلي والتقني من أجل تقييم الآثار المترتبة على النتائج البديلة للمفاوضات المتعددة الأطراف والترتيبات التفضيلية، ومن أجل وضع السياسات الحكومية وتنفيذها، إلى جانب وضع استراتيجيات المشاريع التي تتواءم والإطار التجاري الدولي الحالي.

(ج) يعتبر هبوط وتقلب أسعار السلع الأساسية في الأجل الطويل مصدر قلق دائم. ويعدّ التعاون بين البلدان المنتجة والمستهلكة أنجح سبيل إلى معالجة هذه المشكلة. على أنه بوسع المنتجين أيضاً أن يتصرفوا بمفردهم. فعلى جانب العرض، قد يؤدي تحسين فهم الآثار التي يرجح أن تترتب على زيادة التوريدات إلى تقليل الهبوط في الأسعار، لأن هذا الفهم يسمح باتخاذ قرارات أكثر وعياً بخصوص التغيرات في الإنتاج. ومن المفيد أيضاً تقديم المساعدة من أجل تيسير انسحاب الموردين غير الأكفاء من الأسواق وتنويع نشاطهم في مجالات واعدة أكثر من غيرها. ويعتبر إلغاء الإعانات التي تشوه صورة الأسواق مطلباً أساسياً آخر من أجل تحقيق التوازن بين عرض وطلب العديد من السلع الأساسية. أما على جانب الطلب، فمن المفيد القيام بأنشطة الترويج العام إلى جانب إدخال التحسينات على المزايا التقنية، لا سيما فيما يتعلق ببعض المواد الأولية الزراعية وينبغي أيضاً إيلاء اعتبار لوضع نظام يعمل على التخفيف من الآثار الضارة لعدم الاستقرار في حصائل الصادرات على قطاعي الزراعة والتعدين، واعتماد آليات لإدارة المخاطر تقلل من الآثار السلبية لتقلبات الأسعار. ويمكن للأونكتاد أن يساعد في تقييم فعالية آليات إدارة المخاطر وقابلية انطباقها والمخططات البديلة الرامية إلى التخفيف من الآثار الضارة لعدم استقرار حصائل الصادرات، ويمكنه أن يقدم المساعدة أيضاً في تشغيلها.

(د) تعتبر زيادة القيمة المضافة المحتفظ بها في البلدان المصدرة وتعزيز التأثيرات الدينامية للتنويع جانبيين أساسيين في تنمية البلدان المعتمدة على السلع الأساسية. ومطلوب من الحكومات والمشاريع والمجتمع الدولي اتخاذ إجراءات في هذا الشأن. وأهم المتطلبات الأساسية هو الحصول على معلومات موثوق بها في الوقت المناسب. ويقدم الأونكتاد المساعدة في هذا لخصوص عن طريق جملة أمور منها بوابة Infocomm على موقعه الشبكي.

(هـ) من أجل زيادة القيمة المضافة المحتفظ بها عن طريق تخفيض التكاليف، ينبغي زيادة الإنتاجية وتصحيح حالات انعدام الكفاءة التي تؤدي إلى تكبد تكاليف عالية عن المعاملات، حيث تستدعي زيادة الإنتاجية تطوير المهارات والتكنولوجيا والبنية التحتية المادية، بينما يتطلب تصحيح انعدام الكفاءة إدخال التحسينات على المؤسسات التي تتولى تسيير الأعمال التجارية. وكلا الأمرين وظيفتان من وظائف الحكومة أساساً^(٣٥). ويُعدّ تقديم الدعم المالي والتقني أمراً ضرورياً نظراً لقيود الميزانية التي تواجهها معظم البلدان المعتمدة على السلع الأساسية. ومن المهم تحديد الحلقات المفقودة في مجال توفير الخدمات المتعلقة بتصدير السلع الأساسية، الناشئة عن اختفاء المؤسسات المعنية بهذا المجال، كهيئات التسويق. ويمكن للأونكتاد أن يساعد في تحديد هذه الحلقات، وفي البحث عن طرائق للتغلب على المشكلة. كما يمكن زيادة القيمة المضافة عن طريق المشاركة في سلاسل القيمة الدولية بفعالية أكثر. ويمكن أن يؤدي الأونكتاد دوراً مهماً في توفير التحليل والمعلومات عن أداء سلاسل القيمة الدولية الحديثة الخاصة بالسلع الأساسية، وعن طرائق المشاركة المثلى فيها، مع إيلاء اعتبار للميزات الخاصة لفرادى البلدان ومجاميعها.

(و) ويُعدّ إنشاء روابط مع بقية قطاعات الاقتصاد جانباً مهماً من جوانب تعزيز التأثيرات الدينامية للتنويع. ويستدعي هذا تيسير وضع سياسات الحكومة على كلا الصعيدين الوطني والمحلي. ويمكن لخبرة الأونكتاد في ميدان بناء القدرات على المستويين المحلي والإقليمي فيما يتعلق بوضع نظم للتخطيط في مجال التنويع، لا سيما في المناطق المعتمدة على التعدين، أن تكون مساهمة مفيدة في هذا الخصوص.

(ز) يوفّر التمييز فيما بين المنتجات سبيلاً لكي تزيد المشاريع القيمة المضافة التي تحصلها ومع أن التكاليف المالية العالية المترتبة على إرساء العلامات التجارية يمكن أن تكون عقبة تقف في طريق المشاريع والبلدان، فإن بإمكان هذه المشاريع والبلدان أن تبني سمعتها عن طريق بذل جهود دائبة من أجل عرض منتجات عالية الجودة. وتستدعي هذه الجهود أيضاً الاستثمار في المعدات والمهارات البشرية. وقد يساعد في ذلك التعاون مع الشركات المتعددة الجنسيات. وقد تساهم مخططات التمويل الابتكارية كتمويل السلع الأساسية المنظم في تخفيض تكاليف الاقتراض. وبمقدور الأونكتاد تقديم المشورة للحكومات وقطاع المشاريع حول استخدام مثل هذه الوسائل وحول المتطلبات التنظيمية والمؤسسية اللازمة لتطبيقها.

(ح) إن سلاسل التوريد الحديثة غير ملائمة في ذاتها لصغار المنتجين. وإلى جانب الدعم الذي تقدمه الحكومات في مجال تطوير المهارات التقنية لهؤلاء المنتجين، وتيسير حصولهم على التمويل، فإن وضع ترتيبات تعاونية أفضل يُعدّ أمراً ضرورياً. وبإمكان الأونكتاد أن يساهم في وضع برامج الدعم الحكومي وتنفيذها، وفي وضع ترتيبات تعاونية فيما بين صغار المنتجين.

(ط) مع أن كافة البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية هي بحاجة إلى الدعم من أجل تعزيز التنوع وسبل الوصول إلى الأسواق والقدرة على التنافس، فإنه اعترف أيضاً في إعلان الدوحة الوزاري (الفقرة ٤٢) فيما يتعلق بالحالة الخاصة لأقل البلدان نمواً، بضرورة "تقديم الدعم لاحتياجات تنوع قاعدتها الإنتاجية والتصديرية". ويمكن للأونكتاد أن يؤدي دوراً مهماً في تلبية هذه الاحتياجات المعترف بها، ضمن إطار نهجه المتكامل إزاء التنمية القائمة على السلع الأساسية، ودوره الأساسي في تقديم المساعدة لأقل البلدان نمواً.

الحواشي

(١) تنوع الإنتاج والصادرات في البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية، بما في ذلك البلدان المصدرة لسلعة أساسية وحيدة، من أجل التصنيع والتنمية، مع مراعاة الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً، مذكورة معلومات أساسية أعدتها أمانة الأونكتاد، TD/B/COM.1/EM.18/2، ١٩ نيسان/أبريل ٢٠٠٢. المرفق الإحصائي بالمذكرة أعلاه، UNCTAD/DITC/COM/Misc.44، ٢٦ حزيران/يونيه ٢٠٠٢. تقرير اجتماع الخبراء المعني بتنوع الإنتاج والصادرات في البلدان النامية المعتمدة على السلع الأساسية، بما في ذلك البلدان المصدرة لسلعة أساسية وحيدة، من أجل التصنيع والتنمية، مع مراعاة الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً. TD/B/COM.1/50، TD/B/COM.1/EM.18/3. الاتجاهات والتوقعات العالمية المتعلقة بالسلع الأساسية، مذكورة من الأمين العام، A/57/381، ٥ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٢. تقرير أقل البلدان نمواً لعام ٢٠٠٢، منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع E.02.II.D.13، نيويورك وجنيف، سيما الفصل الثالث، الجزء (هاء) والجزء (واو) (الفقرات ١١٨-١٣٠)، والفصل الرابع (الفقرات ١٣٧-١٦٥)، والفصل السادس، الجزء (واو) (الفقرات ٢٣٠-٢٣٤). طرق تدعيم الطاقات الإنتاجية والتصديرية للبلدان النامية فيما يتعلق بالزراعة والمنتجات الغذائية، بما في ذلك المنتجات المتخصصة مثل المنتجات المفضلة بيئياً، مذكورة معلومات أساسية أعدتها أمانة الأونكتاد، TD/B/COM.1/EM.15/2، ١١ أيار/مايو ٢٠٠١. أثر عملية الإصلاح الزراعي على أقل البلدان نمواً والبلدان النامية المستوردة الصافية للأغذية وطرق معالجة شواغلها في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، مذكورة معلومات أساسية مقدمة من أمانة الأونكتاد، TD/B/COM.1/EM.11/2 و TD/B/COM.1/EM.11/2/Corr.1، ٢٣ حزيران/يونيه ٢٠٠٠.

(٢) متاح على الموقع التالي: <http://r0.unctad.org/infocomm/Diversification/index.htm>.

الحواشي (تابع)

(٣) للاطلاع على مناقشة لمشكلة فائض العرض، انظر Schiff M, Commodity exports and the adding-up problem in LDCs: Trade, investment and lending policy, *World Development*, 1995, 23 (4): 603-615.

(٤) الأونكتاد، تقرير أقل البلدان نمواً لعام ٢٠٠٢، منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع E.02.II.D.13، نيويورك وجنيف، ٢٠٠٢، ص ١٣٧.

(٥) اللجنة الاستشارية الدولية للقطن. القطن: استعراض الوضع العالمي، ٢٠٠٢، ٥٥(٥): ٣، ١٣.

(٦) الاتجاهات والتوقعات العالمية المتعلقة بالسلع الأساسية، A/57/381، ص ٥.

(٧) Badiane O, Ghura D, Goreux L and Masson P., Cotton sector strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper 2867, July 2002: 13

(٨) Combes J-L. and Guillaumont P., Commodity price volatility, vulnerability and development, *Development Policy Review*, 2002, 20 (1): 25

(٩) Combes and Guillaumont, p. 30

(١٠) للحصول على مزيد من المعلومات بشأن سلاسل القيمة المضافة، انظر Gereffi G, The organisation of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks, and Gereffi G, Korzeniewicz M and Korzeniewicz R, Introduction: Global commodity chains, in Gereffi G and Korzeniewicz M, eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Conn., Praeger, 1994; Strategies for diversification and adding value to food exports: A value chain perspective, UNCTAD/DITC/COM/TM/1, UNCTAD/ITE/MISC.23, 14 November 2000

(١١) The truth about industrial tariffs. *Finance and Development*, September 2002: 14

(١٢) Badiane O, Ghura D, Goreux L and Masson P., Cotton sector strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper 2867, July 2002: 9

(١٣) في ٣ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٢، اعترضت البرازيل في منظمة التجارة العالمية على الإعانات التي تقدمها الولايات المتحدة لدعم القطن (DS/267). وطلبت كل من الأرجنتين وزمبابوي والهند الانضمام إلى المشاورات في وقت لاحق.

الحواشي (تابع)

Protectionism in the North punishes citrus growers threefold. SUNS, No. 5049, 30 (١٤)
.January 2002

.The Economist. The geopolitics of orange juice. 14 September 2002: 54 (١٥)

(١٦) يمانع مصدرو السكر من الكاريبي وأفريقيا الذين يستفيدون من الأفضليات الاعتراض الذي قدمته
البرازيل وأستراليا في منظمة التجارة العالمية بشأن بروتوكول الاتحاد الأوروبي الخاص بالسكر.

Stevens C. Value chains and trade policy: The case of agriculture. IDS Bulletin, (١٧)
.2001, 32(3): 48

Hall J., Swaziland hunts for sweet returns amid growing hunger, Reuters, 5 (١٨)
.November 2002

Weatherspoon D et al., لمعرفة أثر هذه القواعد على صناعة الخمر في جنوب أفريقيا، انظر (١٩)
Emerging business: The South African wine industry case, Michigan State University, Agricultural
.Economics Staff Working Paper No. 99-54, October 1999

(٢٠) انظر على سبيل المثال الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢، منشورات الأمم المتحدة،
رقم المبيع E.02.II.D.4، نيويورك وجنيف، ٢٠٠٢، سيما الصفحات ١٥٤-١٥٧.

(٢١) يشترك الأونكتاد والمركز الدولي لبحوث التنمية/المعهد الدولي للتنمية المستدامة حالياً في مشروع
بهذا الشأن يركز على البن.

(٢٢) إلى جانب مستويي القدرة التنافسية الكلي والجزئي اللذين تجري مناقشتهما بشيء من التفصيل
في متن النص، هناك أيضاً التنافس القائم بين البلدان على موارد الاستثمار - لا سيما على السلع الأساسية المؤلفة
من موارد طبيعية، كالحامات المعدنية. ويحدد القدرة التنافسية في هذا الخصوص عاملاً هما نوعية الموارد الطبيعية
للبلد، والقدرة على اجتذاب الاستثمارات، بما في ذلك المخاطر السياسية والنظام الضريبي والتشريعات الأخرى
الخاصة باستغلال الموارد الطبيعية.

(٢٣) اللجنة الاستشارية الدولية المعنية بالقطن. الطلب العالمي على المنسوجات، ٢٠٠٢. واشنطن،
العاصمة، ٢٠٠٢: ٢٧.

(٢٤) رسالة من Pascal p, The Economist, 2002, 22 June 2002: 18

الحواشي (تابع)

(٢٥) يتجلى أثر مهم آخر لتخفيض قيمة العملة في جعل المواد الغذائية المستوردة أغلى ثمناً، مما يخلق صعوبات، لا سيما في البلدان النامية المستوردة الصافية للأغذية.

(٢٦) الأونكتاد. الاقتصاد العالمي للسلع الأساسية: آخر التطورات والأزمات المالية وتغير هياكل السوق. تقرير أمانة الأونكتاد إلى الدورة الرابعة للجنة التجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية، TD/B/COM.1/27، ١٦ تموز/يوليه ١٩٩٩: ١٣.

(٢٧) Yade M et al. The role of regional trade in agricultural transformation: The case of West Africa following the devaluation of the CFA franc. Michigan State University, Agricultural Economics Staff Paper No. 99-20. Presented at the Workshop on Agricultural Transformation (Tegemeo Institute, ECAPAPA) Nairobi, Kenya, 27-30 June, 1999

(٢٨) Badiane O, Ghura D, Goreux L and Masson P. Cotton sector strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper 2867, July 2002: 8-9

(٢٩) Winter-Nelson A. Institutional adjustment and transaction costs: Product and inputs markets in the Tanzanian coffee system. *World Development*, 2002, 30 (4): 561-562
استعراض مستفيض لآثار الإصلاحات المدخلة على القطاع الزراعي في أفريقيا، انظر Kherallah M, Delgado C, Gabre-Madhin E, Minot N and Johnson M, *Reforming Agricultural Markets in Africa*, International Food Policy Research Institute, 2002

(٣٠) Rauch JE, Business and social networks in international trade، انظر *Journal of Economic Literature*, 2001, 39 (December): 1184-1185

(٣١) Morisset J. Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years, *The World Bank Economic Review*, 1998, 12 (3): 503-526. كما تبين تقديرات أمانة الأونكتاد بالنسبة للبن، أن هذا الهامش ازداد اتساعاً في الأسواق ذات الهياكل الأكثر تركيزاً.

(٣٢) Osorio N. The global coffee crisis: A threat to sustainable development. London, 21 August 2002. عرض قدمته المنظمة الدولية للبن إلى مؤتمر القمة العالمي للتنمية المستدامة.

الحواشي (تابع)

(٣٣) إن معظم هذه الفقرة مقتبس من Giboon, P, Agro-commodity chains; An introduction, *IDS Bulletin*, 2001, 32 (3).

(٣٤) *The Economist*. A dedicated enemy of fashion 31 August 2001: 46

(٣٥) للاطلاع على مقالة مقتضبة ولكن شاملة حول الإجراءات المتخذة في البرازيل التي أدت إلى إحراز تقدم ملموس في ميدان الزراعة، انظر Ogier T, Farms buck downward trend, *Financial Times*, 3 July 2002.

— — — — —