

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/76
12 January 2006

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية

الدورة العاشرة

جنيف، ٦-١٠ شباط/فبراير ٢٠٠٥

البند ٤ من جدول الأعمال المؤقت

الوصول إلى الأسواق ودخول الأسواق والقدرة التنافسية*

مذكرة معلومات أساسية مقدمة من أمانة الأونكتاد

خلاصة

تتناول هذه المذكرة بالتحليل بعض الجوانب الرئيسية المتعلقة بالوصول إلى الأسواق ودخول الأسواق والقدرة التنافسية مع الإشارة بصفة خاصة إلى البلدان النامية وأقل البلدان نمواً. ويشمل التحليل الاتجاهات القائمة في مجالي التجارة والتعريفات؛ قضايا الوصول إلى الأسواق في إطار جولة الدوحة؛ القضايا البارزة المتعلقة بالحواجز غير التعريفية؛ التكيف مع تحرير التجارة، ومفهوم "المعونة من أجل التجارة"؛ والعوامل التي تحسم أداء الصادرات التنافسي. وترد إشارة خاصة إلى القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية.

وقضايا الوصول إلى الأسواق ودخول الأسواق والقدرة التنافسية قضايا ينبغي النظر إليها في نهاية الأمر في الإطار الشامل لدور التجارة وتحرير التجارة في وضع سياسة التنمية. وإذا كان تحرير التجارة قد شكل عنصراً أساسياً في استراتيجيات التنمية على مدى السنوات العشرين الماضية، وقدر أن زيادة تحرير التجارة بفضل مفاوضات منظمة التجارة العالمية ستحقق فوائد كبيرة في الأجل الطويل، فهناك عدد من التحديات التي سيتعين مواجهتها. وتشمل هذه التحديات بالفعل معالجة مسألتين توأمين تتمثلان في معرفة الطريقة التي يمكن بها للبلدان النامية تنمية قدرات الإنتاج وتوريد الصادرات للاستفادة من زيادة انفتاح الأسواق، والتصدي لعمليات التكيف قصيرة الأجل والخسائر الناتجة عن إيرادات التعريفات، فضلاً عن انخفاض سبل الوصول التفاضلية إلى كبرى الأسواق في حالة البلدان النامية التي تتلقى المعاملة التفضيلية.

* قدمت هذه الوثيقة في التاريخ المشار إليه أعلاه بسبب تأخر تجهيزها.

المحتويات

الفصل	الفقرات	الصفحة
أولاً -	استعراض الاتجاهات القائمة في مجال التعريفات المفروضة على المنتجات ذات الأهمية التصديرية للبلدان النامية، وبخاصة في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية	٣
ألف -	الاتجاهات في تدفقات التجارة	٣
باء -	تحليل اتجاهات التعريفات	٤
جيم -	مسائل الوصول إلى الأسواق في جولة الدوحة	٦
ثانياً -	الحواجز غير التعريفية وشواغل البلدان النامية	٧
ألف -	زيادة الاتجاه نحو فرض الحواجز غير التعريفية	٧
باء -	الحواجز غير التعريفية والبلدان النامية	١١
ثالثاً -	محددات الأداء التصديري التنافسي: بعض الأدلة من واقع التجربة	١٣
رابعاً -	بناء القدرة التوريدية والتكيف مع تحرير التجارة: مفهوم "المعونة من أجل التجارة"	١٥
خامساً -	استنتاجات	١٧
	مرفق إحصائي	١٨

أولاً - استعراض الاتجاهات القائمة في مجال التعريفات المفروضة على المنتجات ذات الأهمية التصديرية للبلدان النامية، وبخاصة في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية

ألف - الاتجاهات في تدفقات التجارة

- ١ - كثيرة هي الاتجاهات المتعلقة بتجارة البلدان النامية وأقل البلدان نمواً وشروط وصولها إلى الأسواق التي يمكن إلقاء الضوء عليها. فخلال الفترة الممتدة من عام ١٩٩٠ إلى عام ٢٠٠٤، ارتفعت القيمة الاسمية لصادرات البلدان النامية بأكثر من خمسة أضعاف (انظر الجدول ١ الوارد في المرفق الإحصائي) والقيمة الاسمية لصادرات أقل البلدان نمواً بنحو ٢٦٠ في المائة خلال نفس الفترة.
- ٢ - وازداد معدل التبادل التجاري أيضاً فيما بين البلدان النامية منذ تسعينات القرن الماضي. ففي عام ١٩٩٠، كان حجم واردات البلدان المتقدمة من البلدان النامية أعلى بمقدار أربعة أضعاف عن مثيله إلى بلدان نامية أخرى. وفي عام ٢٠٠٤، هبط هذا الحجم فوصل إلى مرة ونصف المرة فقط المستويات المسجلة عام ١٩٩٠. ولوحظ وجود نفس الاتجاه أيضاً في حالة أقل البلدان نمواً.
- ٣ - وقد انخفضت حصة المنتجات المصنعة من إجمالي السلع التي تواردها البلدان النامية بنسبة ضئيلة منذ عام ١٩٩٠. فكما يبين الجدول ١، كانت هذه الحصة تعادل ١٣,٢ في المائة عام ١٩٩٠، و ١٥ في المائة عام ١٩٩٥ و ١٢,٥ في المائة عام ٢٠٠٤. واشتد انخفاض هذه الحصة في حالة أقل البلدان نمواً. ففي عام ١٩٩٠، كانت حصة السلع المصنعة التي تصدرها أقل البلدان نمواً تمثل ٢٣,٢ في المائة، ولم تعد تمثل سوى ٩,٩ في المائة في عام ٢٠٠٤.
- ٤ - ويتبين من تحليل تشكيلة المصنوعات أن حصة المصنوعات التي تتطلب درجة مهارة عالية قد ازدادت بمقدار الضعف تقريباً في حالة البلدان النامية ككل (من ١٦,٨ في المائة إلى ٣٢,٧ في المائة) بينما انخفضت بمقدار الثلث في حالة أقل البلدان نمواً (من ٣ في المائة إلى ٢ في المائة). وعند النظر إلى الأسواق المختلفة التي تتجه إليها هذه السلع، يتبين أن تشكيلة المصنوعات قد ظلت على ما هي تقريباً.
- ٥ - ويكشف تحليل القطاعات أيضاً أن حصة المنسوجات من إجمالي السلع التي تواردها البلدان النامية ككل قد انخفضت على مدى الأعوام الـ ١٥ الماضية، وأنها ازدادت مع ذلك بنسبة كبيرة في حالة أقل البلدان نمواً. على أن حصة المنسوجات من إجمالي السلع التي تواردها البلدان النامية وأقل البلدان نمواً قد انخفضت من ١٣,٦ في المائة عام ١٩٩٠ إلى ٨,٢ في المائة عام ٢٠٠٤، بينما بلغت واردات البلدان المتقدمة منها ١٤,٢ في المائة عام ١٩٩٠ و ٣٨,٦ في المائة عام ٢٠٠٤. وبمعنى آخر، تمثل المنسوجات خمس واردات البلدان المتقدمة من أقل البلدان نمواً.
- ٦ - وثمة ملاحظة أخرى هامة هي شدة ارتفاع حصة واردات البلدان المتقدمة الإجمالية من الأجهزة الإلكترونية الواردة من البلدان النامية. فقد ارتفعت هذه الحصة بأكثر من الضعف على مدى السنوات الـ ١٥

الماضية. وهي تمثل ٣٢ في المائة من السلع الواردة من البلدان النامية ككل، و ٢٥ في المائة في أسواق البلدان المتقدمة و ٣١,٥ في المائة في أسواق البلدان النامية.

٧- وتمثل حصة صادرات لبلدان النامية في الوقت الحاضر ٣٠ في المائة من مجموعات المنتجات العشرين الأكثر دينامية. فزيادة مشاركة بلدان نامية كثيرة في قطاعات التجارة الدينامية والجديدة^(١) هي التي حثت على تغير جغرافية التجارة الدولية وتحققت بفضلها، مما أسفر عن زيادة حصة البلدان النامية في تدفقات التجارة العالمية بدرجة كبيرة. ومع ذلك، ظلت أقل البلدان نمواً والبلدان الأفريقية تتخصص أساساً في قطاعات من الأقل دينامية في سوق التجارة العالمية.

باء - تحليل اتجاهات التعريفات

٨- يعكس تطور قيم الواردات وتشكيلها، إلى حد كبير، جداول التعريفات كما يتبين ذلك من الجدول ٢ الوارد في المرفق الإحصائي. ومع أن التعريفات التي تواجهها السلع الواردة من البلدان النامية لا تزال أعلى في أسواق البلدان النامية عنه في أسواق البلدان المتقدمة، فقد انخفضت مستويات الحماية انخفاضاً كبيراً في البلدان النامية. ففي عام ١٩٩٠، كانت البلدان النامية تطبق على واردات المصنوعات من بلدان نامية أخرى معدلاً تعريفياً فعلياً (معبراً عنه بأرقام مرجحة) يبلغ ٢٤ في المائة في المتوسط. ولم يعد هذا الرقم يمثل سوى ٨,٩٤ في عام ٢٠٠٤. وهذا الاتجاه سائد بشكل عام في إطار التبادل التجاري القائم بين البلدان النامية. ومما تجدر الإشارة إليه مع ذلك هو ظهور اتجاه عكسي في نهاية التسعينات، ربما بسبب صعوبة البيئة المالية الدولية التي اتسمت بها هذه الفترة، وإن كانت المعدلات التعريفية قد انخفضت مرة أخرى بعد ذلك. ومن شأن المفاوضات المتعلقة بالنظام العالمي للأفضليات التجارية أن تساعد في زيادة خفض التعريفات فيما بين البلدان النامية وأن تؤدي بالتالي إلى توسيع تدفقات التجارة بين الجنوب والجنوب.

٩- وقد تغيرت شروط وصول أقل البلدان نمواً إلى الأسواق بنفس النمط. ولوحظ مع ذلك أن شروط وصول منسوجات البلدان النامية إلى الأسواق قد ساءت إلى حد ما بسبب ارتفاع الحدود القصوى الدولية. ولا تزال الحدود القصوى الدولية أداة مهمة لحماية منتجات/قطاعات معينة، وإن مال الاتجاه نحو الانخفاض بدرجة كبيرة.

١٠- وتؤكد دراسة أكثر تفصيلاً لشروط الوصول إلى الأسواق الاتجاهات العامة القائمة. فإذا أخذ مثلاً في الاعتبار تطور شروط وصول أهم مائة سلعة على المستوى الرباعي الأرقام في التصنيف الموحد للتجارة الدولية تصدرها البلدان النامية ككل وأقل البلدان نمواً، لتبين أن النفط كان في عام ٢٠٠٤ أكبر فئة منتجات استوردتها البلدان المتقدمة من البلدان النامية (وأقل البلدان نمواً). وتمثل السلع الإلكترونية والكهربائية والألبسة والمنسوجات فئات البضائع الأخرى الرئيسية التي تستوردها البلدان المتقدمة من البلدان النامية. وأهم السلع التي توردها أقل البلدان نمواً للبلدان المتقدمة هي أساساً المنسوجات والألبسة وبعض المواد الخام. وتمثل السلع الإلكترونية والكهربائية والنفط السلع الرئيسية في التبادل التجاري بين البلدان النامية ككل. ويمثل القطن والأخشاب و سلع أساسية أخرى خام في معظمها أو مجهزة تجهيزاً بسيطاً فئات المنتجات الرئيسية الأخرى التي تستوردها البلدان النامية ككل من أقل البلدان نمواً.

(١) انظر التقريرين المتعلقين باجتماعي خبراء الأونكتاد المعنيين بالقطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية، TD/B/COM.1/EM.26/3، ١ آذار/مارس ٢٠٠٥؛ و TD/B/COM.1/EM.28/5، ٢٥ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٥.

١١- وعموماً ما يكون متوسط التعريفات المرححة الذي يخضع له مستوى حماية السلع المصدرة من البلدان النامية أدنى في أسواق البلدان المتقدمة عنه في أسواق البلدان النامية، وإن كانت البلدان النامية وأقل البلدان نمواً تواجه تعريفات أعلى في البلدان المتقدمة مقارنة بتلك التي تواجهها في التبادل التجاري فيما بينها. وقد اتجه هذا "التحيز التعريفي" ضد البلدان النامية نحو الانخفاض في السنوات الأخيرة. والمنتجات التي تدنت حمايتها نسبياً عام ١٩٩٠ كانت هي أيضاً من أهم ٢٠ سلعة صدرتها البلدان النامية إلى البلدان المتقدمة في عام ٢٠٠٤. والاستثناءات الرئيسية هي المنسوجات والملابس والأحذية.

١٢- وكان عدد من أهم المنتجات التي استوردها البلدان المتقدمة من أقل البلدان نمواً لا يزال يواجه تعريفات عالية نسبياً في عام ٢٠٠٤. فقد واجهت مثلاً تسعة من المنتجات العشرين التي تصدر قائمة النظام المنسق الرباعي الأرقام من حيث القيمة في عام ٢٠٠٤، تعريفات مرححة عالية في أسواق البلدان المتقدمة تجاوزت نسبتها ٧,٥ في المائة، علماً بأن ستة منها كانت ثنائية الأرقام. وفي عدد من الحالات، بلغت التعريفات القصوى نسبة ٩٠ في المائة. وتخضع فئتا منتجات المنسوجات والملابس لتعريفات عالية. وكان عدد كبير من أهم المنتجات التي تستوردها البلدان النامية من أقل البلدان نمواً لا يزال يخضع لتعريفات عالية نسبياً في عام ٢٠٠٤.

١٣- ولا يزال تصاعد التعريفات شاغلاً هاماً يثير قلق البلدان النامية وينبغي النظر فيه عند تقدير المكاسب التي يمكن تحقيقها من التجارة. ويتضح ذلك بصورة خاصة في حالة المنتجات التي تستوردها من أقل البلدان نمواً (انظر الجدولين ٧ و ٨ الواردين في المرفقات الإحصائية).

١٤- ففي حالة القطن والمنسوجات مثلاً، تشير البيانات بوضوح إلى أن التعريفات التي تفرضها البلدان المتقدمة ترتفع بارتفاع مستوى تجهيز الواردات القادمة من البلدان النامية. وقد انخفضت مستويات التعريفات انخفاضاً طفيفاً بين عام ١٩٩٠ وعام ٢٠٠٤. وفيما يتعلق بالمنسوجات بوجه خاص، فإن شدة قواعد المنشأ أمر ينبغي أخذه في الاعتبار أيضاً لتقدير شروط وصول البلدان النامية إلى الأسواق على النحو الكامل. واتسمت تجارة البلدان النامية في القطن والمنسوجات أيضاً بتصاعد التعريفات على مدى عقد التسعينات من القرن الماضي. على أن بيانات عام ٢٠٠٤ قد كشفت عن تراجع هذا التصاعد إلى حد ما، على الأقل فيما يتعلق بمتوسط المعدلات التعريفية الفعلية المرححة في تجارة المنسوجات.

الإطار ١ - الوصول إلى الأسواق بعد انقضاء الاتفاق بشأن المنسوجات والملابس

انقضى اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن المنسوجات والملابس في ١ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٥ وألغيت جميع الحصص المتبقية. وقد تضمن الاتفاق آلية لتحرير المنتجات الخاضعة لقيود، تدريجياً، لتخفيف الأثر الذي سينتج عن إلغاء الحصص، ولكن البلدان التي فرضت هذه القيود قد احتارت تأخير رفع القيود عن جزء كبير من الحصص، ولذلك حررت غالبية المنتجات الخاضعة لقيود في ١ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٥.

وبينت التطورات التي حدثت بعد انقضاء فترة الاتفاق أن هناك صورة مختلطة. فمن المتوقع أن تستغرق التعديلات الواجب إجراؤها بعد انقضاء الاتفاق عدة سنوات وأن يتطلب الأمر رصد الاتجاهات بعناية. وقد يكون أثر انقضاء الاتفاق شديداً بوجه خاص على البلدان التي لم تنوع أنشطتها الاقتصادية. وينبغي للمجتمع الدولي

والمأنحين الثنائيين توفير دعم كاف لإجراء التعديلات، خاصة تلك التي تستهدف تنويع الأنشطة الاقتصادية وتعزيز القدرة على التوريد، باعتبار ذلك مسألة ذات أولوية.

ومن شأن زيادة فعالية المخططات الراهنة في إطار نظام الأفضليات المعمم أن تخفف الآثار الضارة الناتجة عن انقضاء الاتفاق. والمبادرات التي اتخذها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية مهمة ولكن المشاكل المتعلقة بمخططات نظام الأفضليات المعمم لا تزال قائمة بسبب عدم سلامة قواعد المنشأ للمستخدمين، وصعوبة الشروط المفروضة، وانعدام اليقين بخصوص المكاسب، وتفاوت شمول المنتجات والبلدان. ولا بد من معالجة هذه المشاكل لزيادة فعالية مخططات نظام الأفضليات المعمم. وفي هذا الصدد، يمكن أن يسهم الاقتراح الذي قدمته أقل البلدان نمواً في مفاوضات الدوحة لتوسيع نطاق وصول جميع منتجات أقل البلدان نمواً إلى الأسواق بدون رسوم وحصص وتعزيز الالتزامات الراهنة إسهاماً كبيراً في تحسين المخططات الراهنة في إطار نظام الأفضليات المعمم فضلاً عن المساعدة في تخفيف أي أثر يمكن أن تتحمله أقل البلدان نمواً بعد انقضاء الاتفاق بشأن المنسوجات والملابس.

وقد أدرجت المنسوجات والملابس الآن إدراجاً كاملاً في قواعد وأحكام منظمة التجارة العالمية. على أن نظام الحماية لا يزال مستمراً بعد انقضاء الاتفاق على نحو ما تدل عليه الحصص التي أعاد الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة فرضها على منتجات المنسوجات الصينية. وقد طلب عدد من البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية إنشاء ما يبدو أنه يشكل نظاماً موجهاً لتجارة المنسوجات والملابس لتثبيت الأسعار والحصص السوقية. وسيتعين حتماً على بعض البلدان إجراء تعديلات بفعل انقضاء الاتفاق بشأن المنسوجات والملابس ويحتمل أن يلجأ عدد منها إلى اتخاذ تدابير حمائية. ومن الأهمية بمكان عدم إخضاع التجارة الدولية في المنسوجات والملابس مرة أخرى لنظام الحماية الذي كان قائماً في الماضي.

جيم - مسائل الوصول إلى الأسواق في جولة الدوحة

١٥ - تمثل مسائل وصول المنتجات الزراعية وغير الزراعية إلى الأسواق الدعائم الرئيسية في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف الجارية في جولة الدوحة. وكان من المتوقع أن تسهم هذه المفاوضات إسهاماً كبيراً وذا مغزى في تعزيز وصول البلدان النامية، وبخاصة أقل البلدان نمواً، إلى الأسواق. على أن النتائج التي تمخض عنها المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد في منطقة هونغ كونغ الصينية الإدارية الخاصة (١٣-١٨ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥) قد بينت أن هذا الهدف لم يتحقق بعد^(٢). ويرد في الإطار أولاً - ٢ بيان موجز للحالة القائمة في هذه المسارات التفاوضية.

(٢) برنامج عمل الدوحة، الإعلان الوزاري المعتمد في ١٨ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥، WT/MIN(05)/DEC، ٢٢ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥.

الإطار ٢ - جولة الدوحة - الوصول إلى الأسواق في المجالين الزراعي وغير الزراعي

وافسق الوزراء في إعلان هونغ كونغ الوزاري الذي اعتمدته المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية في هونغ كونغ على وضع طرائق كاملة للتفاوض على وصول المنتجات الزراعية وغير الزراعية إلى الأسواق في تاريخ أقصاه ٣٠ نيسان/أبريل ٢٠٠٦، وعلى تقديم مشاريع جداول شاملة على أساس هذه الطرائق في ٣١ تموز/يوليه ٢٠٠٦ كأحد أقصى. ويشير الإعلان الوزاري أيضا إلى أن جولة الدوحة يجب أن تحتتم أعمالها بنجاح في عام ٢٠٠٦.

ولا يزال وصول المنتجات الزراعية إلى الأسواق أقل أركان المفاوضات تقدماً رغم تعدد الاقتراحات التي قدمها المشاركون في ٢٠٠٥، خاصة خلال المرحلة السابقة لانعقاد المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية وأثناءه؛ ومع ذلك، لا تزال مواقف عدة مشاركين بعيدة تماما عن بعضها بعضاً.

وتركز المسائل الرئيسية في المفاوضات المتعلقة بوصول المنتجات غير الزراعية إلى الأسواق على ما يسمى بالصيغة السويسرية لخفض التعريفات، وعوامل المرونة التي يمكن أن تستفيد منها البلدان النامية بعكس مبدأ "عدم اشتراط المعاملة بالمثل الكاملة" ومعاملة الخطوط التعريفية غير الموحدة. ومن بين العناصر الأخرى، هناك التعريفات غير القيمية، والحواجز غير التعريفية، وآثار خفض التعريفات على الأفضليات القائمة غير المتبادلة (زوال الأفضليات)، والمسائل القطاعية وأساليب المرونة الخاصة لصالح أقل البلدان نمواً ومجموعات أخرى من البلدان النامية. ورغم كثافة المفاوضات وتعدد الاقتراحات التي قدمت، لم يتمكن المشاركون من وضع طرائق كاملة للتفاوض.

ولإيجاد التوازن بين وصول المنتجات الزراعية والمنتجات غير الزراعية إلى الأسواق، سلم إعلان هونغ كونغ الوزاري أيضاً بأهمية بلوغ الأهداف الإنمائية التي تسعى إليها جولة الدوحة وذلك بتعزيز وصول منتجات البلدان النامية الزراعية وغير الزراعية إلى الأسواق. وتحقيقاً لذلك، اتفق على ضرورة أن يكون مستوى الطموح لوصول المنتجات الزراعية والمنتجات غير الزراعية إلى الأسواق عالياً بنفس درجة. وينبغي تحقيق هذا الطموح بطريقة متوازنة وتناسبية تتمشى ومبدأ المعاملة الخاصة والتفاضلية.

ثانياً - الحواجز غير التعريفية وشواغل البلدان النامية

ألف - زيادة الاتجاه نحو فرض الحواجز غير التعريفية

١٦- لقد تجلت أهمية الحواجز غير التعريفية النسبية كأدوات لحماية التجارة وتنظيمها بعد انخفاض المعدلات التعريفية في أعقاب الجولات الثمانية التي عقدت لإجراء المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف. على أن آثارها على التجارة لم تظهر بوضوح بحكم أن ليست هناك منهجيات مشتركة لتصنيفها ومعرفة مقدارها. كما أن غياب وجود تعريف مشترك معترف به لما يشكل الحاجز غير التعريفي أمر لا يسمح بمعرفة الأثر الذي سينتج عنه. ويتزايد الاعتراف الآن بأن هذه الحواجز هي لب المشاكل التي يواجهها واضعو السياسات العامة والمتفاوضون التجاريون والباحثون.

١٧- ومع ذلك، ورغم رداة نوعية البيانات المتاحة والمعلومات المستوفاة، فإن البيانات والمعلومات الموجودة بشأن الحواجز غير التعريفية تفيد بأن التدابير التقنية، مثل المعايير التقنية وتقييم التطابق، تشدد شيئاً فشيئاً وأنها أصبحت تمثل شواغل تضغط على التجارة الدولية. فبعد انقضاء عشر سنوات على اختتام جولة أوروغواي، وباستثناء الحواجز غير التعريفية البارزة والمطبقة على نطاق واسع مثل تدابير مكافحة الإغراق والتدابير التعويضية، ازدادت اشتراطات الاختبار والتصديق التي تطلبها الحكومات بمقدار سبع مرات^(٣). ورغم صعوبة تقدير أثر الامتثال لمختلف اللوائح والمعايير التقنية الأجنبية على التجارة الدولية بالضبط، فمن المؤكد أنه يكلف المنتجين والمصدرين قدراً كبيراً من الأموال. وعموماً ما تنشأ هذه التكاليف عن ترجمة اللوائح الأجنبية، وتعيين خبراء فنيين لشرحها، وإدخال التعديلات اللازمة على مرافق الإنتاج للامتثال للاشتراطات. هذا علاوة على ضرورة إثبات استيفاء المنتجات المصدرة للوائح الأجنبية.

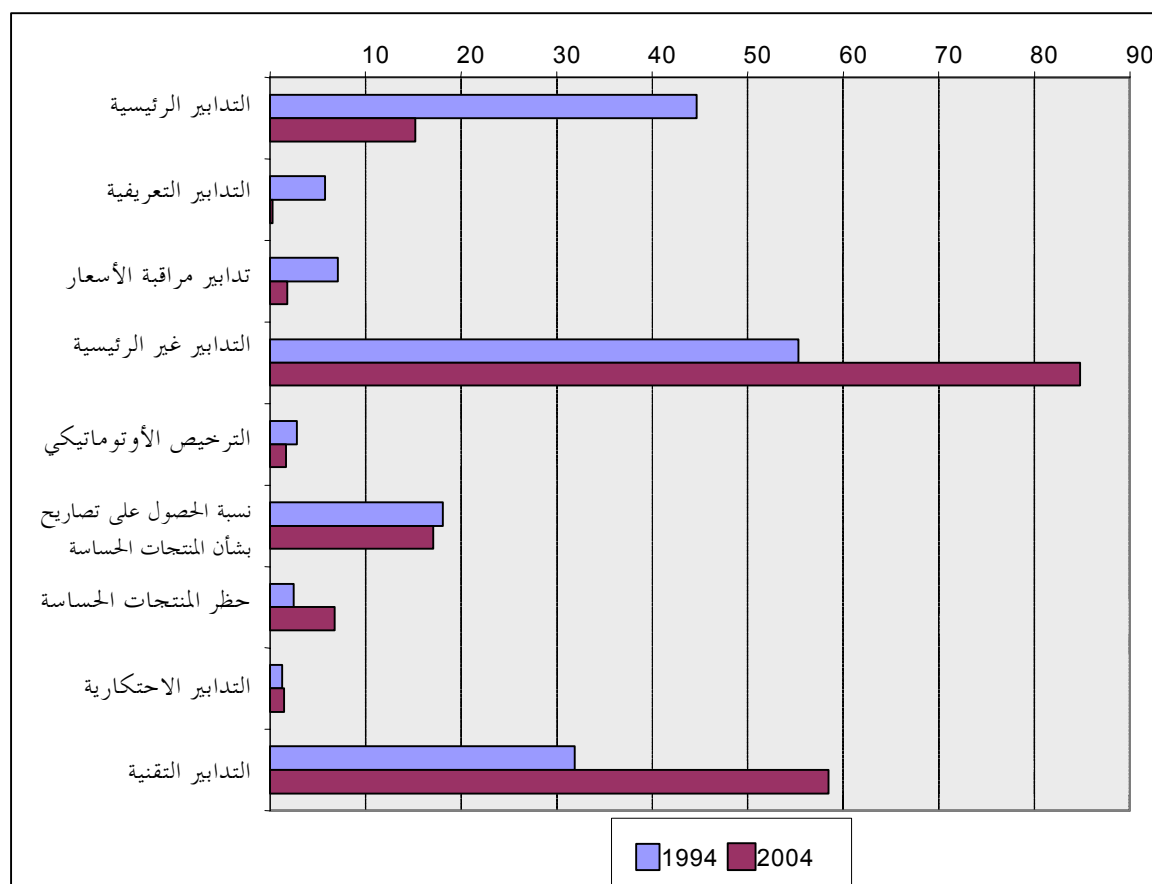
الإطار ٣- نظام الأونكتاد لتحليل التجارة والمعلومات المتعلقة بالحواجز غير التعريفية

يعود تاريخ الجهود الأولية التي بذلت لقياس الحواجز غير التعريفية وجمع البيانات المتعلقة بها على المستوى المتعدد الأطراف إلى أوائل الثمانينات عندما قام الأونكتاد بتصنيف مختلف أنواع الحواجز غير التعريفية وإنشاء نظام ترميز تدابير مراقبة التجارة. وقد صنفت جميع المعلومات المجمعة منذ ذلك الحين وتم ترميزها وفقاً لنظام الترميز هذا، ونشرت بيانات الأونكتاد على الملأ كجزء من نظامه لتحليل التجارة والمعلومات. واستخدمت الحكومات ومؤسسات البحوث والمنظمات غير الحكومية البيانات على نطاق واسع وصدرت عدة نشرات على أثرها.

وقد أظهر نظام الأونكتاد لتحليل التجارة والمعلومات، الذي قارن الحواجز غير التعريفية قبل انعقاد جولة أوروغواي (١٩٩٤) وبعدها (٢٠٠٤) وجود عدد من السمات هي زيادة التدابير التقنية والتدابير الكمية المقترنة بالتدابير التقنية بنحو ٣٠ في المائة على مدى ١٠ سنوات (انظر الشكل الثاني-٣)؛ زيادة ما يسمى "بالتدابير غير الرئيسية" التي تستهدف أساساً حماية المستهلكين المحليين من ٥٥,٣ إلى ٨٤,٨ في المائة، وانخفاض "التدابير الرئيسية" التي تستهدف حماية المنتجين المحليين من ٤٤,٧ إلى ١٥,٢ في المائة خلال نفس الفترة.

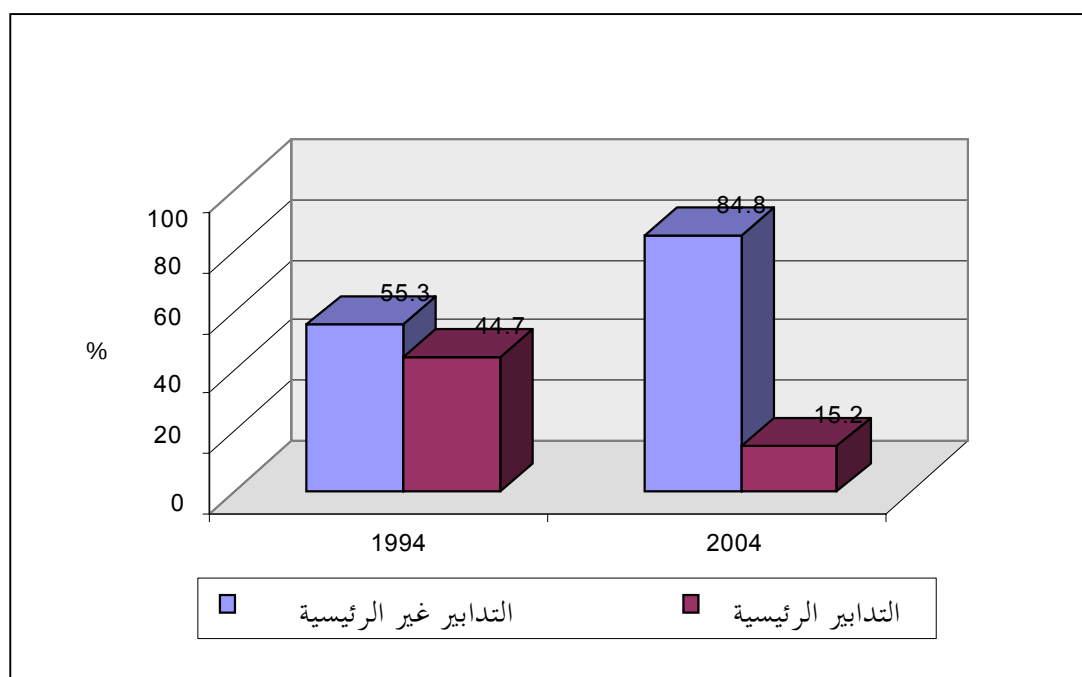
ويبين الشكل ١ (أدناه) أن الحواجز غير التعريفية تتحول إلى أداة رئيسية في السياسة التجارية بعد أن قام أعضاء منظمة التجارة العالمية بإلغاء القيود الكمية أو خفضها إلى حد كبير نتيجة للالتزامات التي تم اتخاذها في جولة أوروغواي وما سبقها من جولات الغات. ويجدر إيلاء عناية خاصة لارتفاع عدد التدابير التقنية. إذ أن ما يعنيه هذا الاتجاه هو احتمال تحول التدابير التنظيمية إلى مصادر لتقييد التجارة في المستقبل. ويبين التحليل الوارد في الشكل ٢ أيضاً أن هناك اتجاهاً عاماً لنقل الحواجز غير التعريفية من مجال التدابير الرئيسية إلى مجال تدابير غير الرئيسية.

الشكل ١ - تطور استخدام الحواجز غير التعريفية من جانب فئات كبيرة، ١٩٩٤-٢٠٠٤
(النسبة المئوية)



المصدر: نظام الأونكتاد لتحليل التجارة والمعلومات.

الشكل ٢ - تطور أنواع الحواجز غير التعريفية



١٨- وقد استخدم نهج آخر في مفاوضات الدوحة هو قيام الدول الأعضاء المهتمة بتقديم إخطارات بالحواجز غير التعريفية وفقاً لقائمة متفق عليها تختلف عن نظام الأونكتاد لترميز تدابير مراقبة التجارة/تحليل التجارة. وتندرج نهج وطرائق التعامل مع الحواجز غير التعريفية في خمس فئات هي: (١) تسوية النزاعات؛ (٢) الطلب/العرض، ثنائي أو متعدد الأطراف؛ (٣) النهج العمودي أو القطاعي؛ (٤) النهج الأفقي أو المتعدد الأطراف؛ و(٥) تحديد أسعار للحواجز غير التعريفية. وبحلول نهاية تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٥، كان نحو ٤٠ عضواً في منظمة التجارة العالمية من أصل ١٤٨ قد قدم قرابة ٢٥٠ إخطاراً أو اقتراحاً بشأن الحواجز غير التعريفية سواء بشكل فردي أو جماعي. وقدمت البلدان النامية ٧٨ في المائة من هذه الإخطارات. والشواغل الرئيسية التي ورد ذكرها في الإخطارات المتعلقة بالحواجز غير التعريفية هي: إجراءات الدخول الجمركية والإدارية (٣٢,٥ في المائة)؛ الحواجز التقنية التي تعترض التجارة (٢١,٩ في المائة)؛ والقيود المحددة مثل متطلبات الوسم ووضع العلامات على المنتج والتعبئة، والقيود الكمية وتقييدات التصدير (٢٥ في المائة). وبتصنيف الحواجز غير التعريفية التي تم الإخطار بها بحسب القطاعات، يتبين أن القطاعات الخمسة الرئيسية هي: المواد الكيميائية (١١,٥ في المائة)، والآلات والمعدات (٩,٢ في المائة) والمنسوجات والملابس (٩,٢ في المائة)، والسيارات وقطع الغيار (٧,٣ في المائة) ومنتجات الأسماك/مسايد الأسماك (٦,١ في المائة)^(٤).

الإطار ٤- الحواجز غير التعريفية في قطاع الإلكترونيات - حالة المتطلبات البيئية

لقد أفضت الشواغل الناتجة عن المشاكل البيئية والصحية المقترنة بتزايد حجم النفايات التي تخلّفها المعدات الكهربائية والإلكترونية إلى اتخاذ مبادرات هامة في سياسة البيئة كما انعكس ذلك في التشريع الشامل الجديد الذي صدر في الاتحاد الأوروبي وسويسرا واليابان؛ وتشدد هذه المبادرات أكثر فأكثر على الوقاية من مخلفات المعدات الكهربائية والإلكترونية وإعادة استعمالها وتدويرها واستردادها وذلك بتطبيق مبدأ المسؤولية التي تقع على عاتق المنتجين. ويجري إصدار التشريع أيضاً في بعض الولايات الأمريكية (منها ولاية كاليفورنيا مثلاً) وفي كندا.

وتقوم الإدارة المعلومة لسلسلة التوريد بدور رئيسي في التكيف مع المتطلبات البيئية الجديدة. وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تمثل للمتطلبات التي تحددها سلاسل التوريد العالمية وإلا جاز استبعادها لكونها تلحق ضرراً بالبيئة. ومن القضايا الرئيسية في هذا المجال التوعية بهذه المتطلبات البيئية الجديدة في سائر أقسام قطاع المعدات الكهربائية والإلكترونية في البلدان النامية السريعة التصنيع، والتعاون في تقاسم المعلومات وإجراء المشاورات بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، وانتهاج نهج للتكيف في البلدان النامية المعنية. وينبغي مضاعفة الجهود لتحديد ما يمكن أن تتحمله البلدان النامية من آثار فيما يتعلق بالوصول إلى الأسواق نتيجة للوائح البيئية الجديدة الجاري وضعها، وزيادة الحوار مع هذه البلدان. وهذا من شأنه أن يساعد حكومات ومؤسسات البلدان النامية على التكيف مع المتطلبات البيئية الخارجية في الوقت الملائم. ويمكن لفرقة العمل الاستشارية التابعة للأونكتاد والمعنية بالمتطلبات البيئية ووصول البلدان النامية إلى الأسواق ولمبادرات أخرى القيام بدور مفيد في هذا الصدد.

المصدر: الأونكتاد.

(٤) الفريق التفاوضي المعني بالوصول إلى الأسواق "استعراض الاقتراحات المقدمة، التدابير غير التعريفية"، *Overview of Proposals Submitted, Non-Tariff Measures* وثائق منظمة التجارة العالمية، TN/MA/9/Rev.1، ٢٩ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٤ و Job (04)/62/Rev.7، ٢٢ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٥.

١٩- وتشير نتائج الدراسات الاستقصائية التي أجرتها منظمة التجارة والتنمية في الميدان الاقتصادي (في ١٩٩٥-٢٠٠٢)^(٥) مع دوائر الأعمال التجارية في عدة بلدان متقدمة وبلدان نامية إلى أن الصناعات القائمة على الموارد الطبيعية مثل الزراعة والأغذية والتعدين والمنسوجات هي أكثر الصناعات تضرراً بالحواجز غير التعريفية فيما يتعلق بأحجام صادراتها. ومن المهم أيضاً ملاحظة كثرة الشكاوى المقترنة بتطبيق ممارسات تمييزية أو لوائح غير ملائمة، وتعدد الحالات التي أشير فيها إلى الإجراءات الجمركية وإجراءات التصديق واللوائح التقنية التي تسبب التأخير والإعاقة. ومن ثم، فإن أكثر الحواجز غير الجمركية التي تم الإبلاغ عنها بصدد صادرات البلدان النامية التي شملتها الدراسات، مثل بلدان أمريكا اللاتينية (الأرجنتين وأوروغواي وباراغواي والبرازيل وبوليفيا وشيلي وكولومبيا)، ومنطقة آسيا - المحيط الهادئ، بما فيها الصين وكوريا، والسوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي، هي الحواجز الستة التالية: (١) التدابير التقنية (الاتفاق المتعلق بالحواجز التقنية للتجارة والتدابير الصحية والصحة النباتية)؛ (٢) القواعد والإجراءات الجمركية؛ (٣) القيود ذات الصلة بالمنافسة المفروضة على شروط الوصول إلى الأسواق ("حواجز الدخول")؛ (٤) تراخيص الاستيراد؛ (٥) الإعانات؛ و(٦) أدوات الدفاع عن التجارة (مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية والضمانات).

٢٠- وبعد مضي ١٠ سنوات على جولة أوروغواي من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف وتنفيذ اتفاقات منظمة التجارة العالمية، بما فيها اتفاقاً منظمة التجارة العالمية بشأن الحواجز التقنية التي تعترض التجارة وبشأن تدابير الصحة والصحة النباتية^(٦)، نشأت بيئة جديدة وأشد صرامة لتنظيم تجارة منتجات التكنولوجيا المتطورة وكثيفة الاعتماد على اليد العاملة، والصادرات ذات القيمة المضافة المنخفضة مثل اللعب والمنتجات الإلكترونية الاستهلاكية، والمواد الغذائية والزراعة، مع زيادة التركيز على الحواجز غير التعريفية. ويؤثر هذا الاتجاه في جميع فئات صادرات البلدان النامية. ويبدو أن لا غنى عن اتخاذ التدابير التالية في مجال السياسة العامة في هذا المضمار: (١) تمكين البلدان النامية من المشاركة في وضع المعايير حتى يتسنى لها الإسهام على نحو أكمل في التجارة العالمية (ويرد ذلك في جدول أعمال قضايا التنفيذ في إطار جولة الدوحة)؛ (٢) إمداد البلدان النامية بمعلومات منتظمة وتوفير المزيد من التدريب والموارد لها بانتظام وعلى أساس يمكن التنبؤ به للتقيد بالمعايير واللوائح الجديدة التي تحكم صادراتها؛ (٣) وضع نهج متوازن لفرض ضوابط على التعسف وسلطة تقدير اللجوء إلى استخدام هذه الحواجز.

باء - الحواجز غير التعريفية والبلدان النامية

٢١- يمكن الحديث بإيجاز عن الحواجز غير التعريفية التي تهم البلدان النامية على النحو التالي. أولاً، فيما يتعلق بوصول هذه البلدان إلى أسواق البلدان المتقدمة النمو ودخولها إليها، تكون التدابير التقنية وتدابير مراقبة الأسعار

(٥) منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (٢٠٠٣)، "استعراض الحواجز غير التعريفية: النتائج المتخذة من الدراسات الاستقصائية القائمة بشأن الأعمال التجارية، *Overview of Non-Tariff Barriers: Findings from Existing Business Surveys*, TD/TC/WP(2002)38/FINAL. Paris

(٦) للاطلاع على مزيد من التفاصيل، انظر اجتماع خبراء الأونكتاد المعني بمنهجيات الحواجز غير التعريفية وتصنيفها وقياسها الكمي وآثارها في التنمية في الوثيقتين TD/B/COM.1/2، ٢٣ حزيران/يونيه ٢٠٠٥ و TD/B/COM.1/3، ٨ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٥.

أكثر الأمور التي تهم البلدان النامية. وثانياً، فيما يتعلق بالتجارة فيما بين البلدان النامية، تكون الجمارك وإجراءات الدخول الإدارية، والتدابير شبه التعريفية (كرسوم الاستيراد الإضافية والرسوم الأخرى)، وغير ذلك من التدابير التنظيمية التي تؤثر على الهياكل الأساسية وحماية حقوق الملكية الفكرية والمؤسسات، من بين العقبات التجارية. وثالثاً، تكون المنتجات التي تتسم بأهمية تصديرية للبلدان النامية، كالمنتجات السمكية، والمعدات الكهربائية، والمستحضرات الصيدلانية، والمنسوجات، معرضة أكثر من القطاعات الأخرى للتأثر بالحواجز غير التعريفية.

٢٢- وبوجه خاص، فإن تنامي اللجوء إلى التدابير التقنية في البلدان المتقدمة يفرض تكلفة إضافية وأعباء غير ضرورية على وصول مؤسسات الأعمال في البلدان النامية إلى الأسواق العالمية. فعلى سبيل المثال، قامت البلدان المتقدمة، منذ أوائل التسعينات، بتشديد الأنظمة المتصلة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات من أجل حماية المستهلك ولأغراض أمنية. ويجري حالياً توحيد معايير المنتجات العالية التكنولوجيا بسرعة أكبر، وتعتقد هذه العملية نتيجة للسرعة الكبيرة التي يشهدها الابتكار التكنولوجي. وعلاوة على ذلك، يتزايد تركيز السياسات التنظيمية في العديد من البلدان المتقدمة على حماية البيئة والصحة والسلامة. وكثيراً ما تضع بعض البلدان المتقدمة لأسواقها المحلية معايير أعلى من المعايير الدولية القائمة. ورغم أنه يمكن لهذه الأنظمة أن تكفل أهدافاً مشروعة من الناحية القانونية، فإنها تشكل في واقع الأمر على البلدان النامية أعباء على التجارة تفوق الحد الضروري^(٧). ويقدر أن ١٠ في المائة على الأقل من الخسائر التي تكبدها جميع البلدان النامية في مجال التصدير ترجع إلى تدابير الصحة والصحة النباتية والحواجز التقنية أمام التجارة. فعلى سبيل المثال، يعتقد أن صادرات الموز الأفريقية يمكنها أن تنمو بمبلغ ٤١٠ ملايين دولار من دولارات الولايات المتحدة سنوياً إذا طبق الاتحاد الأوروبي المعايير الدولية لاشتراطات وأنظمة التتبع المتعلقة ببقايا المبيدات الحشرية على الواردات الزراعية، بدلاً من معاييرها الخاصة^(٨).

٢٣- ومن التحديات المهمة ضمان عدم تسبب القواعد المتعددة الأطراف التي وضعتها منظمة التجارة العالمية في تقييد قدرة الأمم على تحقيق أهدافها التنظيمية، أي التفرقة بين الأنظمة المشروعة والإفراط في الحماية. وأثبتت مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن السياسات المطبقة "وراء الحدود"، بما فيها الحواجز غير التعريفية، أنها أعقد من المحادثات التقليدية بشأن دخول الأسواق لأنها أصعب بكثير من "الامتيازات" التجارية. وينصب التركيز بالتالي على تحديد قواعد معينها ينبغي أن تعتمد عليها منظمة التجارة العالمية و/أو مناطق التجارة الحرة الإقليمية. ومن هنا، تكتسب نوعية القواعد وتوازنها أهمية جوهرية. ومن الأساسي للبلدان النامية أن تكون نتائج جولة الدوحة بشأن الحواجز غير التعريفية (بما في ذلك نتائج فريق التفاوض المعني بوصول المنتجات غير الزراعية إلى الأسواق وغيره من الهيئات التفاوضية) طموحة ومجدية من الناحية التجارية بالنسبة إلى صادراتها. ومن التحديات الكبيرة الأخرى ضمان اتساق قواعد الحواجز غير التعريفية في مناطق التجارة الحرة الإقليمية المزدهرة (بين الشمال والجنوب، وبين الجنوب والجنوب على حد سواء) وتوافقها مع القواعد والضوابط المتعددة الأطراف.

(٧) في هذه الحالة، تبين عبارة "في واقع الأمر" أن التدابير التقنية تستوفي المعايير الدولية، ولكنها تنطوي على تكاليف امتثال أعلى.

(٨) J.S. Wilson and V.O. Abiola (ed.), *Standards and Global Trade – A Voice for Africa*, World Bank, 2003

٢٤- وثمة تحد آخر يتمثل في ضمان تحري المزيد من الدقة في تحليل الحواجز غير التعريفية وجعله أكثر موثوقية. وهكذا، فإن التحديد الكمي للحواجز غير التعريفية ضروري لتقييم أثرها على التدفقات التجارية. وتوجد منهجيات مختلفة لتحقيق ذلك، من بينها قياسات تتعلق بالتواتر والتغطية، ومقارنة الأسعار، والآثار الكمية. أما قياس التواتر والتغطية، فليس له أثر مباشر على الأسعار. غير أنه يمكن استخدامه لإعداد قياسات تتعلق بالقيود التجارية، يمكنها أن تتيح استرجاع معلومات عن الكمية والآثار على الأسعار. ومع ذلك، لا يمكن استرجاع المعلومات عن هذه الآثار إلا على مستوى تجميعي قد يخفي تنوعاً كبيراً محتملاً في حالات تطبيق الحواجز غير التعريفية. ويمكن أن يتيح قياس الأسعار المقارنة الحصول على ما يسمى بالمكافئ القيمي بكثير من السهولة. غير أنه يصعب كثيراً استرجاع هذا القياس نظراً لانعدام المعلومات ذات الصلة. وعلاوة على ذلك، فحتى لو كان هذا القياس متاحاً، فإنه لا يسمح بعزل التأثير الذي يحدثه نوع معين من الحواجز غير التعريفية. ومن الخصائص المهمة للحواجز غير التعريفية الصعوبة الكائنة في تحرير استخدامها كتدبير تمييزي أو حمائي على أسس قانونية.

٢٥- وعلاوة على ذلك، فلا غنى عن وجود بيئة قانونية وتنظيمية داعمة في البلدان النامية من أجل دعم مشاركة شركاتها الوطنية في الأسواق الدولية وتحسين قدرتها التنافسية. ومن المجالات الرئيسية للعديد من البلدان النامية مجال يتصل بمعايير الإنتاج وأنظمتها. ويعتبر تحديث نظم المعايير، بما فيها المؤسسات والبنية التحتية لتقييم منح الرخص والامتثال، عاملاً أساسياً للحركة في البيئة التجارية العالمية الراهنة. ويتزايد تحول استيفاء المعايير الدولية المتصلة بالجودة والسلامة والصحة والبيئة وحماية المستهلك إلى شرط مسبق للتنافس في الأسواق الدولية؛ وأصبح هذا عاملاً رئيسياً من العوامل التي تعترض العديد من المصدرين في البلدان النامية، ولا سيما في أقل البلدان نمواً، والتي تقف في طريق استفادتهم بالكامل من فرص الوصول إلى الأسواق، بما في ذلك من ترتيبات الوصول التفضيلي إلى الأسواق. وينبغي تعزيز المساعدة التقنية المقدمة لزيادة القدرة على الامتثال للأنظمة والمعايير التقنية وتحسينها بدرجة كبيرة.

٢٦- وينبغي تعزيز وتيسير مشاركة البلدان النامية في أنشطة وضع المعايير، بما في ذلك في نتائج جولة الدوحة. كما أن تعزيز اتفاقات الاعتراف المتبادل بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، فضلاً عن تعزيزها بين البلدان النامية، سيساعد أيضاً في تسوية الاحتكاكات والتراعات المترتبة على اختلاف الأنظمة بين الشركاء التجاريين، وسيؤدي إلى وفورات كبيرة في التكلفة للشركات المصدرة.

ثالثاً - محددات الأداء التصديري التنافسي: بعض الأدلة من واقع التجربة

٢٧- كيف يمكن ترجمة فرص الوصول إلى الأسواق إلى أداء تصديري ناجح؟ تبرز بحوث كلية أجرة أمانة الأونكتاد مؤخراً بشأن محددات الأداء التصديري للبلدان النامية أهمية كل من عاملي الطلب والعرض^(٩). ولا يمكن أن يقتصر معنى الأداء التصديري على أنه حسن الحظ بإنتاج سلع عليها طلب كبير. بل إنه على الأرجح نتاج مجموعة من العناصر المختلفة التي تحدد إطار البيئة الإنتاجية ووصول منتجات التصدير إلى الأسواق الدولية. ويمكن تقسيم محددات الأداء التصديري إلى عناصر داخلية وأخرى خارجية. أما العناصر الخارجية، فتتصل بشروط

(٩) Fugazza M. (2004). *Export Performance and its Determinants: Supply and Demand Constraints*.

.UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities No. 26, UNCTAD/ITCD/TAB/27

الوصول إلى الأسواق وغيرها من العوامل التي تؤثر على الطلب على الواردات. وباستثناء الحواجز التجارية وعوامل المنافسة، يتحدد الوصول إلى الأسواق الخارجية أيضاً بتكاليف النقل، بما في ذلك الهياكل الأساسية الجغرافية والمادية. وأما العوامل الداخلية، فتشير إلى شروط تتعلق بجانب الطلب.

٢٨- وتتأثر القدرة التوريدية أيضاً بالعناصر المرتبطة بالموقع التي قد تؤثر مثلاً على الوصول إلى المواد الخام وغيرها من الموارد. كما أنها تتوقف على تكاليف عوامل الإنتاج: العمالة ورأس المال. وإلى جانب توافر الموارد الطبيعية، تشكل تكاليف عوامل الإنتاج بصفة أساسية نتاج السياسة الاقتصادية والبيئة المؤسسية. ويمكن أيضاً للوصول إلى التكنولوجيا، الذي يرجح تأثيره على إنتاجية القطاع الخارجي، أن يكون محدداً مهماً.

٢٩- ولدراسة هذه المسائل، قامت أمانة الأونكتاد بإجراء تحليل اقتصادي قياسي بواسطة نموذج للتدفقات التجارية الثنائية. ويتم اختبار هذا النموذج الذي يستخدم تقنيات الانحداب، بواسطة مجموعات من البيانات تمثل الوصول إلى الأسواق الخارجية والقدرة التوريدية لعينة من ٨٤ بلداً. ومن الملاحظ بصفة إجمالية، أن جميع المناطق استفادت بدرجات متفاوتة من تزايد الاندماج في الاقتصاد العالمي خلال الفترة من عام ١٩٨٥ إلى عام ٢٠٠٣. ويبدو أن البلدان الأفريقية واجهت قيوداً شديدة في مجال القدرة التوريدية خلال العقدين الماضيين، مع بقاء وصولها إلى الأسواق الخارجية بلا تغيير إلى حد كبير.

٣٠- وقد كانت وراء الأداء التصديري في بلدان شرق آسيا والمحيط الهادئ تحسينات في كل من القدرة التوريدية والوصول إلى الأسواق الخارجية. ويمكن تفسير نمو صادرات بلدان جنوب آسيا بصفة رئيسية بزيادة القدرة التوريدية. وقد أحرزت تحريرات إضافية لبحث العلاقات غير الخطية الممكنة بين الأداء التصديري، وعوامل القدرة التوريدية، والوصول إلى الأسواق الخارجية؛ وكانت نتيجة هذه التحريرات أن القيود المفروضة على الوصول إلى الأسواق الخارجية تشكل عاملاً رئيسياً من العوامل التي تساهم في سوء الأداء التصديري.

٣١- ومع ذلك، فقد واجه أيضاً أصحاب الأداء الجيد في النصف الثاني من التسعينات قيوداً خارجية أكبر، ولكنهم تمكنوا من التغلب عليها. وبوجه عام، تؤدي زيادة الصادرات غالباً إلى زيادة عوامل أسعار الإنتاج، مما يحد بدوره من التوسع في التصدير. وفيما يتعلق بعناصر القدرة التوريدية، فقد وجد أن لهياكل النقل الأساسية الداخلية تأثيراً كبيراً وإيجابياً في النهوض بالأداء مماثلاً لتأثير البيئة الاقتصادية الكلية الجيدة. ويشكل الاستثمار الأجنبي المباشر محدداً مهماً على كافة مستويات الأداء التصديري. وتستخدم مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال بغية إدراج عنصر متصل بالتكنولوجيا، يمكن ربطه بهيكل القطاع الخارجي. ويستنتج من ذلك أن الاستثمار الأجنبي المباشر مهم وأن له تأثيراً إيجابياً على الأداء التصديري على كافة المستويات.

٣٢- ويتمثل تأثير ذلك على السياسة العامة في أنه ينبغي اعتبار الوصول إلى الأسواق الخارجية والقدرة التوريدية على درجة متساوية من الأهمية في عملية تنمية القطاع الخارجي. والعمل في الوقت نفسه على كل من القدرة التوريدية والوصول إلى الأسواق الخارجية يعطي دفعة لأداء القطاع الخارجي ويدفع إلى تعميق هياكله. وبعبارة أخرى، ليس الوصول إلى الأسواق وحده كافياً لجني ثمار التنمية من التجارة. بل يجب أن تصحبه سياسات واستراتيجيات لبناء وتعزيز قدرة تنافسية على توريد الصادرات. ومن العناصر المهمة للقدرة التوريدية في المراحل المبكرة من تنمية القطاع الخارجي الهياكل الأساسية للنقل والاستقرار الاقتصادي الكلي.

٣٣- ويمكن للتعاون الدولي، مثل تقديم نوعية مناسبة وجيدة من "المعونة من أجل التجارة"، أن يؤدي دوراً مهماً في تعزيز القدرة التوريدية في البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً، وأن يساعد على ضبط الإصلاحات التجارية.

رابعاً - بناء القدرة التوريدية والتكيف مع تحرير التجارة: مفهوم "المعونة من أجل التجارة"

٣٤- من المواضيع المتصلة اتصالاً وثيقاً بتناول قضايا القدرة التنافسية التي تواجهها البلدان النامية قدرتها على التكيف مع الصدمات التي يسببها تحرير التجارة. فمن الأمور التي زاد اليوم التسليم بها على نطاق واسع أنه لا غنى للبلدان النامية عن المساعدة القصيرة والمتوسطة الأجل^(١٠) لأغراض التكيف مع الصدمات لتيسير استدامة تحرير التجارة على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي والسياسي، وتحقيق مكاسب إنمائية ومالية. ولعل البطالة الهيكلية أهم تكلفة اجتماعية للتكيف مع الإصلاحات التجارية. وتتضمن عمليات التكيف الأخرى الحاجة إلى الاستعاضة عن الإيرادات التعريفية غيرها، مع تخفيض الحماية؛ واحتمال فقدان الأفضليات في أسواق ما وراء البحار مع تخفيض الأسعار المخصصة للدول الأولى بالرعاية في ظل تحرير التجارة المتعدد الأطراف؛ وإعادة تخصيص الموارد داخل القطاعات وفيما بينها، استجابةً للتغيرات في مستويات الحماية.

٣٥- وهذه الآثار القصيرة والمتوسطة الأجل الناجمة عن تحرير التجارة، مع توقف ذلك أيضاً على وتيرة الإصلاحات التجارية، تضرب مباشرة مستوى رفاه الناس عن طريق تغيير وصولهم إلى السلع والخدمات والفرص وأساليب الحياة المعتادة لفترة طويلة. ويتعرض لهذه الآثار بصفة خاصة أقل الناس قدرة على التكيف مع التغيرات التي تحدثها الإصلاحات التجارية، ويضم هؤلاء الفقراء والنساء والمسنين والعمال غير المهرة أو قليلي المهارات. وللأسف، لا تتوافر لدى غالبية البلدان النامية شبكات أمان اجتماعي متطورة من قبيل استحقاقات البطالة، وبرامج إعادة التدريب، والمعاشات التقاعدية القابلة للتحويل، وما إلى ذلك، للتصدي لهذه المشاكل. ومن هذا المنطلق، يمكن أن يتسبب تحرير التجارة في بعض الآثار الخطيرة، منها القصير الأجل ومنها الطويل الأجل، على التنمية البشرية في البلدان النامية التي ربما تحتاج إلى مساعدة من أجل التكيف تتجاوز دعم التنفيذ إلى مد يد العون طوال هذه العملية.

٣٦- وعلاوة على ذلك، ينبغي تمكين البلدان النامية من ترجمة الوصول المحسن إلى الأسواق وشروط الدخول إليها إلى صادرات فعلية على أساس قدرة توريدية محسنة ومنوعة. وتتضمن أهم العناصر المتصلة بالسياسات، في جملة أمور، ما يلي: بيئة اقتصادية كلية وتنظيمية ومالية مستقرة؛ واستخدام استراتيجي لسياسات تكميلية (كالسياسات المتصلة بالتجارة والصناعة والمالية والتكنولوجيا)؛ واستخدام مستهدف للسياسات الاجتماعية؛ وتعزيز قدرة الشركات على الابتكار واستيعاب التكنولوجيا من أجل التخصص في سلع وخدمات مرتفعة القيمة المضافة؛ وإنشاء شبكات قوية للمؤسسات، وبخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، ترتبط ارتباطاً فعلياً بالأسواق العالمية؛ وضمان زيادة الوصول إلى المعلومات المتخصصة، بما فيها معلومات الأسواق؛ وزيادة التفاعل بين الموردين والمنتجين.

(١٠) للاطلاع على مناقشة تفصيلية لقضايا التكيف، انظر البلدان النامية في التجارة الدولية عام ٢٠٠٥، الفصل ٣، الأونكتاد، ٢٠٠٥.

٣٧- ويتضح من تحليل دراسات الحالات الإفرادية القطرية التي أجراها الأونكتاد^(١١) واستعراضاته للتجارب الأخرى أن من المستنسب استباق عمليات التكيف هذه بعدد من الوسائل: تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي، بطرق منها سن القوانين وإنشاء مؤسسات مواتية للأعمال التجارية، بتطوير أسواق رأس المال لتوفير فرص الوصول إلى الأموال، وبخاصة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتوفير شبكات الأمن الاجتماعي، والأخذ بإعادة تدريب العمال وتقديم برامج تعليمية أخرى موجهة نحو صقل المهارات، وتوفير هياكل أساسية مادية، وبخاصة في قطاع النقل، وتيسير التجارة، والتخلص من التعقيدات الروتينية، ومساعدة البلدان النامية على استيفاء شروط الحواجز المفروضة على دخول الأسواق في مجال تدابير الصحة والصحة النباتية/الحواجز التقنية أمام التجارة، وما إلى ذلك.

٣٨- ولقد دأبت الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف لمجموعة الغات/منظمة التجارة العالمية على إغفال قضية التكيف، تاركة تناول المسألة بكاملها للسياسات الوطنية. غير أن هذا النهج في سبيله إلى التغيير كما يتضح من مبادرة "المعونة من أجل التجارة".

الإطار ٥- مبادرة المعونة من أجل التجارة

تترسخ الفكرة القائلة إنه ينبغي استكمال اتفاقات التجارة المتعددة الأطراف بتدابير محددة لتناول تكاليف التكيف والقدرة التوريدية في أقل البلدان نمواً وغيرها من البلدان النامية الضعيفة. ومن أحدث الأفكار في هذا الصدد إنشاء "صندوق" مؤقت "للمعونة من أجل التجارة" لدعم البلدان النامية في تناول تكاليف التكيف المرتبطة بتنفيذ مفاوضات الدوحة.

فعلى سبيل المثال، اقترحت فرقة العمل المعنية بالتجارة والتابعة لمشروع الأمم المتحدة للألفية في تقريرها عن التجارة من أجل التنمية لعام ٢٠٠٥ إنشاء "صندوق" مؤقت "للمعونة من أجل التجارة"، في حين أن بيتر ماندلسون، المفوض التجاري بالاتحاد الأوروبي، اقترح في شباط/فبراير ٢٠٠٥ إنشاء صندوق خاص للتكيف التجاري من أجل "مساعدة الفقراء على ممارسة التجارة بمزيد من الفعالية، وتقليل تكاليف التكيف الاجتماعية". وقد وردت أفكار مماثلة في "تقرير اللجنة الأفريقية" الصادر عن حكومة المملكة المتحدة. وتبع ذلك التزام مؤتمر قمة غلين إيغلز لعام ٢٠٠٥ من أجل أفريقيا وإعلان وزراء مالية مجموعة ال٧ في أوائل كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥ أن الإنفاق على المعونة من أجل التجارة قد يرتفع إلى ٤ مليارات دولار من دولارات الولايات المتحدة.

وقد أقر إعلان هونغ كونغ الوزاري المؤرخ ١٨ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥ بأنه ينبغي أن تهدف المعونة من أجل التجارة إلى مساعدة البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً، على بناء القدرات على جانب العرض والهيكل الأساسية المتصلة بالتجارة اللازمة لها لتنفيذ اتفاقات منظمة التجارة العالمية والاستفادة منها وتوسيع نطاق تجارتها إلى أبعد مما هي عليه الآن. وجرى التأكيد أيضاً على أنه لا يمكن للمعونة من أجل التجارة أن تكون بديلاً عن المكاسب الإنمائية المحتملة أن يسفر عنها نجاح اختتام جولة الدوحة، وبخاصة بشأن الوصول إلى الأسواق. غير أنها يمكنها أن تكون مكملاً قيماً لنتائج هذه المفاوضات.

(١١) شملت دراسات الحالات الإفرادية القطرية التي طلب الأونكتاد إجرائها كلا من البرازيل، وبلغاريا، وبنغلاديش، وجامايكا، وزامبيا، والفلبين، وملاوي، والهند. وقد اختيرت هذه البلدان لأنها تمثل عينة من مناطق مختلفة ولها أحجام مختلفة، وتتم بمراحل مختلفة من التنمية، فضلاً عن اختلاف توافر البيانات عنها. والمشاريع متاحة على موقع الأونكتاد على شبكة الويب في العنوان التالي: www.unctad.org/tab.

خامساً - استنتاجات

٣٩- ينبغي النظر إلى قضايا الوصول إلى الأسواق ودخول الأسواق والقدرة التنافسية في نهاية المطاف في السياق العام لدور التجارة وتحرير التجارة في السياسات الإنمائية. ففي حين أن تحرير التجارة كان عنصراً رئيسياً في استراتيجيات التنمية خلال السنوات العشرين الماضية، وأن من المقدر أن تترتب على مواصلة تحريرها بفضل مفاوضات منظمة التجارة العالمية مكاسب ضخمة طويلة الأجل، فيوجد عدد من التحديات التي يتعين مواجهتها. ومن هذه التحديات عمليات التكيف القصيرة الأجل وخسائر الإيرادات التعريفية في البلدان النامية، وتقليل الوصول التفضيلي إلى الأسواق الرئيسية، والتخلي عن التعريفات والحوافز الأخرى في سبيل التنمية في وجود الآثار الخارجية الإيجابية والمسألة الرئيسية المتمثلة في معرفة كيف يمكن للبلدان النامية أن تطور قدراتها على الإنتاج وتوريد الصادرات للاستفادة من الأسواق التي يتزايد فتحها. وفي ضوء هذه المخاوف، ومع أخذ المكاسب المحتملة من مفاوضات التجارة في الحسبان، يتوجه الانتباه الآن إلى فكرة المعونة من أجل التنمية التي بوسعها مساعدة البلدان النامية في تنفيذ أي التزام جديد لتحرير وبناء قدراتها التوريدية.

٤٠- ولقد أبرز الانخفاض في المعدلات التعريفية عقب ثماني جولات من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف الأهمية النسبية للحوافز غير التعريفية كأدوات للحماية التجارية والتنظيم التجاري. ويؤثر هذا الاتجاه على كامل نطاق صادرات البلدان النامية. ويتضح أن هناك ثلاثة تدابير في مجال السياسة العامة لا غنى عنها في هذا المضمار: (١) تمكين البلدان النامية من المشاركة في وضع المعايير بحيث تسهم في التجارة العالمية إسهاماً أوفى؛ (٢) وتزويد البلدان النامية بمعلومات منهجية وتوفير المزيد من التدريب والموارد لها بانتظام وعلى أساس يمكن التنبؤ به لتتقيد بالمعايير واللوائح الجديدة التي تحكم صادراتها؛ (٣) ووضع نهج متوازن لضبط التعسف وهامش التقدير في استعمال تلك الحوافز.

٤١- أما التحدي الذي تواجهه المشورة المتعلقة بالسياسات من أجل بلوغ الحد الأقصى لتحرير التجارة، فقد جاء من عدد من المصادر. فعلى سبيل المثال، تشير تجارب بعض البلدان النامية، وبخاصة تلك الكائنة في شرق آسيا، إلى استمرار أهمية النهج "الاستراتيجية" الأكثر تدرجاً تجاه الإصلاحات التجارية والإصلاحات المتعلقة بالسياسات التجارية التي تركز على الجمع بين سياسات تحرير التجارة والسياسات الصناعية وسياسات الاستثمار، وعلى تنسيق هذه السياسات. ويتزايد أيضاً الاعتراف بأن الظروف الخاصة التي تواجه أي بلد بعينه ربما تؤدي دوراً حاسماً، وينبغي وضعها في الاعتبار، وبخاصة في حالة الاقتصادات الصغيرة وأقل البلدان نمواً. ولا يمكن قبول نهج واحد لجميع الحالات. فعلى سبيل المثال، يشكل الضعف المالي للبلدان النامية، وارتفاع مستوى الديون الخارجية في العديد منها، واعتمادها على السلع الأساسية، وضعف قدراتها التوريدية بعضاً من العوامل القوية التي ربما تنقص من مكاسب السياسات التجارية الثنائية أو تلغيها. وعلاوة على ذلك، فحالة مؤسساتها القانونية والاقتصادية والاجتماعية وقدرة هذه المؤسسات على ترجمة سياسة التجارة الأكثر انفتاحاً إلى مكاسب إنمائية تتطلب منطقاً اهتماماً وتحليلاً مسبقين قبل تنفيذ سياسات تحرير التجارة. ويوفر مؤشر التجارة والتنمية الجديد الذي وضعه الأونكتاد^(١٢) بعض المؤشرات على أنواع التدابير اللازمة لتحقيق النجاح للتجارة والتنمية.

(١٢) للاطلاع على مناقشة تفصيلية لمؤشر التجارة والتنمية، انظر البلدان النامية في التجارة الدولية عام ٢٠٠٥، الفصل ٣، الأونكتاد (٢٠٠٥).

مرفق إحصائي

الجدول ١ - واردات قطاعات منتجات مختارة من البلدان النامية وأقل البلدان نمواً (بملايين دولارات الولايات المتحدة)

البلد	قطاع الإنتاج	البلدان النامية								أقل البلدان نمواً							
		١٩٩٠		١٩٩٥		٢٠٠٠		٢٠٠٤		١٩٩٠		١٩٩٥		٢٠٠٠		٢٠٠٤	
		الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة	الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة	الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة	الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة	الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة	الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة	الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة	الحصة في مجموع الواردات (%)	القيمة
البلدان المتقدمة	مجموع الواردات:	٥٦٩ ٢١٥	٨٢٥ ٧٣٢	١ ٢٩٨ ٤٠٦	١ ٨٤١ ٣٨٩	١ ٤١٠ ٣٠١	١ ٤١٧ ٧٠٤	١ ٤١٠ ٣٠١	١ ٤١٧ ٧٠٤	١ ٤١٠ ٣٠١	١ ٤١٧ ٧٠٤	١ ٤١٠ ٣٠١	١ ٤١٧ ٧٠٤	١ ٤١٠ ٣٠١	١ ٤١٧ ٧٠٤	١ ٤١٠ ٣٠١	١ ٤١٧ ٧٠٤
	الأغذية والحيوانات الحية	١٠٠	٧٨ ٣٩٢	٩٠	٧٧ ٩٠٥	٦٠	١٠٣ ٢٩٤	٦٠	١٠٣ ٢٩٤	٦٠	١٠٣ ٢٩٤	٦٠	١٠٣ ٢٩٤	٦٠	١٠٣ ٢٩٤	٦٠	١٠٣ ٢٩٤
	- الأسماك	٩٠ ٣٨	٢٣ ٠٦٤	٢٠	٢٥ ١٧٤	١٠	٢٩ ٩١٥	١٠	٢٩ ٩١٥	١٠	٢٩ ٩١٥	١٠	٢٩ ٩١٥	١٠	٢٩ ٩١٥	١٠	٢٩ ٩١٥
	الوقود/المزلاقات المعدنية	١٦٢ ٧١٦	٢٨٠ ٦	١٦٠	٢٤٤ ٥٦٥	١٨٠	٣٤٢ ١١٦	١٨٠	٣٤٢ ١١٦	١٨٠	٣٤٢ ١١٦	١٨٠	٣٤٢ ١١٦	١٨٠	٣٤٢ ١١٦	١٨٠	٣٤٢ ١١٦
	كيماويات/منتجات غير مذكورة في موضع آخر	١٣ ٢٩٧	٢٣ ١٤٧	٢٠	٣٤ ٨١٨	٢٠	٥٩ ٧٤٣	٢٠	٥٩ ٧٤٣	٢٠	٥٩ ٧٤٣	٢٠	٥٩ ٧٤٣	٢٠	٥٩ ٧٤٣	٢٠	٥٩ ٧٤٣
	- منتجات صيدلانية	١٧٥	٥٢٠	١٠	١ ٠٣٨	١٠	٢ ٩١٦	١٠	٢ ٩١٦	١٠	٢ ٩١٦	١٠	٢ ٩١٦	١٠	٢ ٩١٦	١٠	٢ ٩١٦
	مصنوعات	٦٧ ٣٢٦	٩٣ ١٧٤	١١٠	١٣٦ ٨٠٨	١١٠	٢١٠ ٥٨٣	١١٠	٢١٠ ٥٨٣	١١٠	٢١٠ ٥٨٣	١١٠	٢١٠ ٥٨٣	١١٠	٢١٠ ٥٨٣	١١٠	٢١٠ ٥٨٣
	آلات/معدات نقل	٩٩ ٥٩٣	٢٣٧ ٨٦٩	١٧٠	٤٥١ ١٩٩	١٧٠	٦٣٧ ٠١٩	١٧٠	٦٣٧ ٠١٩	١٧٠	٦٣٧ ٠١٩	١٧٠	٦٣٧ ٠١٩	١٧٠	٦٣٧ ٠١٩	١٧٠	٦٣٧ ٠١٩
	- مصنوعات تتطلب مهارات منخفضة	٨٤ ٥٣٩	١٣١ ٥٢٢	١٥٠	١٩٩ ٦٣٥	١٥٠	٣٠٦ ٩٩٥	١٥٠	٣٠٦ ٩٩٥	١٥٠	٣٠٦ ٩٩٥	١٥٠	٣٠٦ ٩٩٥	١٥٠	٣٠٦ ٩٩٥	١٥٠	٣٠٦ ٩٩٥
	- مصنوعات تتطلب مهارات عالية	٨٨ ٠٦٧	٢٠١ ٩١٩	١٥٠	٣٥٧ ٢٤١	٢٧٠	٥١٠ ٩٨٥	٢٧٠	٥١٠ ٩٨٥	٢٧٠	٥١٠ ٩٨٥	٢٧٠	٥١٠ ٩٨٥	٢٧٠	٥١٠ ٩٨٥	٢٧٠	٥١٠ ٩٨٥
	- سلم إلكترونية وكهربائية	٧٠ ٨٦٦	١٨٦ ١٤١	٢٢٠	٣٤٣ ٨٨٠	٢٦٠	٤٧١ ٤٢٦	٢٦٠	٤٧١ ٤٢٦	٢٦٠	٤٧١ ٤٢٦	٢٦٠	٤٧١ ٤٢٦	٢٦٠	٤٧١ ٤٢٦	٢٦٠	٤٧١ ٤٢٦
	- قطع غيار السيارات ولواحقها	٨١٦	٥ ٦١٨	٠٠	١١ ٠٦٧	٠٠	١٩ ٢٧٩	٠٠	١٩ ٢٧٩	٠٠	١٩ ٢٧٩	٠٠	١٩ ٢٧٩	٠٠	١٩ ٢٧٩	٠٠	١٩ ٢٧٩
	- المنسوجات	٧٧ ٤١٧	١١٦ ٣١٢	١٤٠	١٥٦ ٥٠٦	١٢٠	٢٠٢ ١٠٩	١٢٠	٢٠٢ ١٠٩	١٢٠	٢٠٢ ١٠٩	١٢٠	٢٠٢ ١٠٩	١٢٠	٢٠٢ ١٠٩	١٢٠	٢٠٢ ١٠٩
	مجموع الواردات:	١٣٤ ٨٢٨	٥١٥ ٦٧٤	٧٧٨ ٩٧٦	١ ١٦٦ ٠٦٠	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦	٣ ٤٣٨ ٦
البلدان النامية	الأغذية والحيوانات الحية	١٠ ٣١٦	٣١ ٦٣٠	٦٠	٣٩ ٩٢٢	٥٠	٤٥ ٩٠٢	٣٠	٤٥ ٩٠٢	٣٠	٤٥ ٩٠٢	٣٠	٤٥ ٩٠٢	٣٠	٤٥ ٩٠٢	٣٠	٤٥ ٩٠٢
	- الأسماك	١ ١٦٢	٤ ٥٠٥	٠٠	٥ ٩١١	٠٠	٦ ٨٨٣	٠٠	٦ ٨٨٣	٠٠	٦ ٨٨٣	٠٠	٦ ٨٨٣	٠٠	٦ ٨٨٣	٠٠	٦ ٨٨٣
	الوقود/المزلاقات المعدنية	٤٤ ٦٦٩	٣٣٠ ١	١٥٠	١٥٢ ١١٦	١٧٠	٢٠٦ ٩٧٣	١٧٠	٢٠٦ ٩٧٣	١٧٠	٢٠٦ ٩٧٣	١٧٠	٢٠٦ ٩٧٣	١٧٠	٢٠٦ ٩٧٣	١٧٠	٢٠٦ ٩٧٣
	كيماويات/منتجات	٩ ١٨١	٤٣ ٨٠٢	٨٠	٦٤ ٧٤٣	٨٠	١٠٠ ٦٦٤	٨٠	١٠٠ ٦٦٤	٨٠	١٠٠ ٦٦٤	٨٠	١٠٠ ٦٦٤	٨٠	١٠٠ ٦٦٤	٨٠	١٠٠ ٦٦٤
	- منتجات صيدلانية	٢٨٨	١ ٦٢٨	٠٠	٣ ١٥٠	٠٠	٣ ٩٨١	٠٠	٣ ٩٨١	٠٠	٣ ٩٨١	٠٠	٣ ٩٨١	٠٠	٣ ٩٨١	٠٠	٣ ٩٨١
	مصنوعات	٢٢ ٦٧٥	١٠٤ ٥٦٧	٢٠٠	١٢٤ ٠٧٤	١٥٠	١٦٣ ٠٤٥	١٤٠	١٦٣ ٠٤٥	١٤٠	١٦٣ ٠٤٥	١٤٠	١٦٣ ٠٤٥	١٤٠	١٦٣ ٠٤٥	١٤٠	١٦٣ ٠٤٥
	آلات/معدات نقل	٢٦ ٢٢٢	١٨٨ ٤٥٤	٢٨٠	٢٦٣ ١٠٨	٣٨٠	٤٤٦ ١٠٤	٣٨٠	٤٤٦ ١٠٤	٣٨٠	٤٤٦ ١٠٤	٣٨٠	٤٤٦ ١٠٤	٣٨٠	٤٤٦ ١٠٤	٣٨٠	٤٤٦ ١٠٤
	- مصنوعات تتطلب مهارات منخفضة	٢٢ ١٩٢	١١٢ ٦٥٥	١٦٠	١٢٨ ٢٢٣	١٦٠	١٥٣ ١٨٠	١٦٠	١٥٣ ١٨٠	١٦٠	١٥٣ ١٨٠	١٦٠	١٥٣ ١٨٠	١٦٠	١٥٣ ١٨٠	١٦٠	١٥٣ ١٨٠
	- مصنوعات تتطلب مهارات عالية	٣٠ ٤١٠	١٧٠ ٤٥٦	٢٢٠	٢٨٦ ٠٨١	٣٦٠	٥٠٢ ٩١٦	٣٦٠	٥٠٢ ٩١٦	٣٦٠	٥٠٢ ٩١٦	٣٦٠	٥٠٢ ٩١٦	٣٦٠	٥٠٢ ٩١٦	٣٦٠	٥٠٢ ٩١٦
	- سلم إلكترونية وكهربائية	١٧ ٧٠٠	١٠٦ ٦٤٦	٢٠٠	٢٠٩ ٧٥٨	٢٦٠	٣٦٦ ٩٣٨	٢٦٠	٣٦٦ ٩٣٨	٢٦٠	٣٦٦ ٩٣٨	٢٦٠	٣٦٦ ٩٣٨	٢٦٠	٣٦٦ ٩٣٨	٢٦٠	٣٦٦ ٩٣٨
	- قطع غيار السيارات ولواحقها	٣٠٥	٢ ٥٥٣	٠٠	٣ ٤٤٤	٠٠	٦ ٥٤٣	٠٠	٦ ٥٤٣	٠٠	٦ ٥٤٣	٠٠	٦ ٥٤٣	٠٠	٦ ٥٤٣	٠٠	٦ ٥٤٣
	- المنسوجات	١٠ ٩٨٤	٦٣ ٦٠٣	٨٠	١٢٣	٩٠	٧٦ ٨٨٩	٦٠	٧٦ ٨٨٩	٦٠	٧٦ ٨٨٩	٦٠	٧٦ ٨٨٩	٦٠	٧٦ ٨٨٩	٦٠	٧٦ ٨٨٩

المصدر: قاعدة البيانات التجارية المضغوطة للشعبة الإحصائية للأمم المتحدة.

الجدول ٢ - شروط الوصول إلى الأسواق المفروضة على البلدان النامية في قطاعات منتجات مختارة (أسعار الرسوم الجمركية المطبقة فعلياً)

الأسواق	قطاع الإنتاج	١٩٩٠				١٩٩٥				٢٠٠٠				٢٠٠٤			
		متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع
البلدان المتقدمة	الأغذية والحيوانات الحية	٤,٨٠	٤,١٩	٨٠	١٢,١	٧,١٦	٤,١٣	٤٢٧	١١,٥	٢,٥٤	٣,١٢	٢٣٨	٦,٣	٢,٦٨	٢,٩٨	١٦٢	٦,٠
	- الأسماك	٣,١٠	٣,٨٢	٣٥	٢,٤	٣,٤٠	٣,٧٣	١١٠	٠,٩	١,٤٤	٢,٦٣	١١٠	٠,٧	١,٥٢	٢,٤٧	٣٥	٠,٣
	الوقود/المزلاقات المعدنية	٢,٥٢	٣,٧٤	٢٠	١,٠	٠,٩٩	٠,٥٨	١٢	٠,٠	٠,٤٥	٠,٥٣	٨	٠,٠	٠,٧١	٠,٤٥	١٣	٠,٠
	كيماويات/منتجات غير مذكورة في موضع آخر	٢,٦٣	٢,٧٣	٧٥	٣,١	٢,٢٧	١,٨٤	٥٠	٢,٤	١,٤٧	١,٣٤	٤٩٥	٠,٢	١,٥٥	١,٥٥	٥٨	٠,٢
	- منتجات صيدلانية	٢,٢٠	١,١٣	١٦	١,٣	٠,٧٠	٠,٢١	٢٠	٠,٥	٠,١١	٠,٠٦	٣٠	٠,١	٠,٤٠	٠,٠٥	١٢	٠,٠
	مصنوعات	٤,٤٧	٣,١١	٦٠	٤,٠	٥,٢٦	٣,٠٠	٩٠	٨,١	٣,٦٤	٢,٣٢	٩٠	٤,١	٣,٥٦	٢,٢٢	٩٠	١,٨
	آلات/معدات نقل	٢,٣٩	٢,٥١	٤١	١,١	١,٨٨	١,٢٢	٤٧	٠,٥	١,٢٠	٠,٤٤	٩٠	٠,٢	١,٣٧	٠,٥٤	٣٥	٠,٢
	- مصنوعات تتطلب مهارات منخفضة	٣,٩٦	٤,٠٥	٩٠	٣,١	٤,٧٠	٢,٨٩	٩٠	٦,٨	٣,٢١	٢,٠٨	١١٠	٣,٣	٣,٢٧	٢,٠٠	١٠٠	١,٦
	- مصنوعات تتطلب مهارات عالية	٢,٤٣	٢,٤٦	٤٥	١,٦	٢,٣٢	١,٣٤	١٥٠٠	١,٠	١,١٩	٠,٤٨	٤٩٥	٠,٢	١,٣١	٠,٥٦	٥٨	٠,١
	- سلع إلكترونية وكهربائية	٢,٧٠	٢,٤٩	٣٥	١,٩	٢,١٦	٠,٨٦	٣٥	٠,٨	١,٠٨	٠,٢٦	٦٠	٠,٢	١,١٣	٠,٣٤	٣٥	٠,٠
	- قطع غيار السيارات ولواحقها	٠,٨٧	١,٧١	١٠	٠,٠	١,٦٥	٠,٩١	٢٨	٠,٦	٢,٢٥	٠,٤٢	٢٨	٠,٤	٢,٦٣	٠,٥٦	١٨	١,٠
	- المنسوجات	١٠,٦٤	١٠,٧١	٩٣	١٨,٢	١٢,١٥	٩,٧٦	٩٠	٢٧,٤	١٠,٤١	٨,٩٧	٩٠	٢٠,٩	٩,٥١	٩,٢٨	٩٠	١٧,٠
	الأغذية والحيوانات الحية	٢٦,٤٩	٢٠,٥٩	٢٠٠	٦٢,٩	١٦,٩٤	١١,٦٤	١٠٠	٤١,٢	١٧,٨٢	١٥,٣٤	٤٠٠	٣٨,٨	١٢,٢٠	١٠,٦٠	٢١٠	٣٠,٨
	- الأسماك	٢٣,٣٩	٢٢,٨٨	١٠٠	٦١,٨	١٧,٦٧	١٨,٧٣	٧٠,٠	٤٢,٣	١٩,٧١	٢١,٤٠	١٠٥	٤٧,٦	٩,٧٢	٧,٤٦	٥٠	٢٢,٤
البلدان النامية	الوقود/المزلاقات المعدنية	٩,٩٢	٤,٧٥	٧٠	٦,٢	١٠,٥٨	٧,٣١	٨٠	١٠,١	٨,٨٣	٥,٨٢	٢٧٩	١٣,٨	٦,٥٤	٢,٥٥	٢٣٣	١٠,٤
	كيماويات/منتجات	٢٣,٥٢	٢٤,٨٥	١٥٠	٤٣,٤	١٢,٧١	١٠,٨٠	١٠٠	١١,٦	١٠,٥٣	١٠,٢٧	٢١٠	٢١,٠	٨,٠٧	٧,٥٩	١٨٢	٢٠,٦
	- منتجات صيدلانية	١٨,٨٧	١٤,٥٠	٦٠	٣٦,١	٨,٢٥	٦,٦٨	٦٥	٤,٠	٦,٨٨	٦,٤٨	٥٠	١٩,٣	٥,٠٠	٤,٠٣	١٠٠	١٦,٢
	مصنوعات	٢٨,٨٤	٢٤,١٢	٣٠٠	٥٣,٤	١٥,٩٥	١٠,٤٨	٨٠	٣٥,٠	١٥,٠٠	١٢,٨٦	٢٢٠	٣٦,٧	١١,٣٦	٨,٩٧	١٠٠	٣٠,٩
	آلات/معدات نقل	٢٢,٣٢	١٧,٩٨	٢٥٠	٤٣,٨	١٢,٩١	٦,٩٨	٢٦٥	٢٣,٦	١١,٥٨	٩,٤٢	٢٢٥	٢٦,٣	٨,٢٩	٣,٩٢	٢٠٠	٢١,٩
	- مصنوعات تتطلب مهارات منخفضة	٢٩,٧٧	٢٢,٩٩	٣٠٠	٥٦,٨	١٦,٦٨	١١,٣٨	١٠٥	٣٨,٥	١٥,٧١	١٤,١٤	٢٢٠	٣٨,٨	١١,٩٢	١٠,٠٩	١٠٥	٣٣,٢
	- مصنوعات تتطلب مهارات عالية	٢١,٩٠	٢٠,٧٦	٢٥٠	٤٣,١	١٢,٤٨	٧,٥٠	١٠٥	١٨,٤	١٠,٨٦	٩,٣٠	٢١٠	٢٣,٤	٧,٩٥	٤,٩٤	١٨٢	٢٠,٣
	- سلع إلكترونية وكهربائية	٢٦,٥٤	١٨,٩٦	٢٠٠	٥٠,٩	١٤,٥٠	٥,٤٢	١٠٠	٢٦,٨	١٢,٨٨	٧,٤٥	١٨٠	٢٩,٧	٩,٣٢	٢,٥٠	٧٠	٢٣,٩
	- قطع غيار السيارات ولواحقها	٣٠,٨٩	٣١,٠٤	١٠٠	٦٣,٨	١٧,٥٥	١٠,٦٨	١٠٠	٢٣,٩	١٦,٢٩	١٩,٠٣	١٢٥	٣٥,٩	١٢,٠٠	١١,٦٤	٢٠٠	٢٨,٤
	- المنسوجات	٣٣,٢٥	٢٥,٣٠	٣٠٠	٥٦,٨	١٨,٦٥	١١,٨٣	١٠٠	٥١,٣	١٨,٤٤	١٧,٥٥	٢٢٠	٥٢,٦	١٤,٠٩	١٣,٧٨	١٠٠	٤٢,٠

المصدر: قاعدة بيانات نظام التحليل والمعلومات التجارية للأونكتاد.

الجدول ٣- شروط الوصول إلى الأسواق المفروضة على أقل البلدان نمواً في قطاعات منتجات مختارة (أسعار الرسوم الجمركية المطبقة فعلياً)

الأسواق	قطاع الإنتاج	١٩٩٠				١٩٩٥				٢٠٠٠				٢٠٠٤			
		متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع
البلدان المتقدمة	الأغذية والحيوانات الحية	٢,٤٧	٢,٧٣	٧٠	٥,٠	٣,٨٠	٢,٨٣	٢٨٢	٣,٦	١,٢٠	١,٣٠	٤٠	٢,٢	٠,٨٣	٠,٤٢	٥٠	٣,٠
	- الأسماك	٣,٠٧	٤,٥٠	٢٥	٢,١	٣,٢٤	٤,١٢	١٠٠	٠,٤	١,٣٣	١,٧٤	٢٥	٠,١	٠,٩١	٠,٥٤	١٥	٠,٠
	الوقود/المزلاقات المعدنية	١,٥٨	١,٢٨	١٠	٠,٠	١,٠٠	٠,٩٧	١٠	٠,٠	٠,٠٩	٠,٠١	٨	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	صفر	٠,٠
	كيماويات/منتجات غير مذكورة في موضع آخر	١,٦٠	٢,٨٥	٧٥	٣,٣	٠,٨١	٠,٠٧	٣٠	١,٠	٠,٥٥	٠,١٩	٣٠	٠,٣	٠,٣٢	٠,٠٠	١٢	٠,٠
	- منتجات صيدلانية	٠,٠٠	٠,٠٠	صفر	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠	١,٨٨	٦,٠٦	٣٠	٧,٧	٠,٠٠	٠,٠٠	صفر	٠,٠
	مصنوعات	٢,٧٩	٠,٤٤	٦٠	٣,٥	٤,٣٥	٠,٩٢	٩٠	٨,١	٢,٧٥	٢,٠٧	٦٠	٤,٣	١,٩٧	٢,٠١	٩٠	٢,١
	آلات/معدات نقل	٠,٩٢	٠,١٠	٣٥	١,٦	٠,٧٦	٠,٣٢	٣٥	١,٢	٠,٣٠	١,٤٦	١٠	٠,٠	٠,٢٨	٠,٠٢	٣٥	٠,٣
	- مصنوعات تتطلب مهارات منخفضة	٢,٢٣	٠,٩٨	٩٠	٣,٤	٣,٠٣	١,٧٦	٩٠	٥,٤	٢,٠٨	١,٨٦	٩٠	٣,٣	١,٣٧	٢,٥٦	١٠٠	١,٢
	- مصنوعات تتطلب مهارات عالية	٠,٩٥	٠,٤٥	٣٥	١,٩	٠,٧٣	٠,١٢	٣٥	١,٥	٠,٣٧	٢,٧٣	٣٠	٠,١	٠,٢٧	٠,٠٢	٣٥	٠,٤
	- سلع إلكترونية وكهربائية	١,٢٨	٠,١١	٣٥	٢,٣	٠,٦٠	٠,٢٩	٣٥	١,١	٠,٢٦	٥,٢٤	١٠	٠,٠	٠,١٤	٠,٠٢	٣٥	٠,١
	- قطع غيار السيارات ولواحقها	٠,٠٠	٠,٠٠	صفر	٠,٠	١,٢٨	٠,٧٥	٢٨	٣,٥	١,٤٢	١,٠٤	١٠	٠,٠	٠,٣٩	٠,٠٧	١٠	٠,٠
	- المنسوجات	١٠,٨٥	١١,٢٦	٩٣	٢١,٧	١٢,٥٤	١١,٨٨	٩٠	٣١,١	١٠,٣٢	١١,٨٧	٩٠	٢٨,١	٦,٢٨	١٠,٠١	٩٠	١٥,٤
	الأغذية والحيوانات الحية	٢٥,٨٤	٢٦,٦٢	٢٠٠	٣٧,٣	٢٢,٦٩	٢٠,٨٤	١٠٠	٤٨,٥	١٨,٨٠	١٥,٣٧	١٧٥	٣٩,٠	١٥,٣٦	١٩,٥٦	١٦٠	٤٢,٦
	- الأسماك	٢٩,١٦	٤٦,١١	٥٥	٤٨,٥	٢٠,٧٩	٢٦,٤١	٧٠	٤٠,٨	٢١,٩٤	٢٩,٣٢	١٠٠	٦١,١	١١,٢٢	٦,٦٩	٤٣	٣٥,٤
البلدان النامية	الوقود/المزلاقات المعدنية	٨,٠٢	٠,٥٢	٤٠	٣,٢	١٣,٠٩	٥,٠٠	٧٠	١٣,٥	١٤,٦٦	٤,٨٥	٢٧٩	٢٣,٣	٥,٩٥	٠,٣٥	٤٠	٦,١
	كيماويات/منتجات غير مذكورة في موضع آخر	٢٠,٤٠	٤٤,٥٦	١٥٠	٤١,٨	٢٤,٨٥	٧,٠٩	٨٠	٣٢,٩	١٢,٥١	٨,٥٤	١٧٠	٢٩,٨	١٣,٧	٢٠,٩٥	٤٠	٤٩,٧
	- منتجات صيدلانية	١٤,٦٩	٢١,٠٠	٣٠	٢٤,٥	٩,٧٠	٩,٣٥	٦٥	٧,٤	٦,٩٨	٦,٨٥	٢٥	١٨,١	٤,٥١	٨,٣٢	٣٠	٢٦,٧
	مصنوعات	٢٥,٤٣	٥٦,٦٣	١٠٠	٣٩,٥	٢٠,٧١	٧,٢٥	٨٠	٤١,١	١٥,٨٤	١١,١٥	١٠٠	٣٩,٨	١٥,٩٦	١٢,٨٨	٧٠	٥٤,٥
	آلات/معدات نقل	١٧,٥١	٣,٠٣	١٥٠	٤٢,٤	١٧,٠٤	٩,١٤	٢٦٥	٢٧,٤	١١,١٢	٦,٨٠	١٧٥	٢٨,٧	٩,٩٠	١٢,٣٩	١٥٨	٣١,٥
	- مصنوعات تتطلب مهارات منخفضة	٢٣,٥٨	٥,١٧	٢٠٠	٤١,٩	٢١,٨٨	١٠,٨٢	٨٠	٤٥,٨	١٦,٧٢	١٠,٧٧	١١٥	٤٢,٩	١٦,١٦	١٨,٩٣	٧٠	٥٤,٥
	- مصنوعات تتطلب مهارات عالية	١٤,٠٧	٤٠,٢٢	١٥٠	٣٦,٢	١٨,١٨	٩,٠٥	١٠٠	٢٥,٥	١٠,٨٩	٨,٣٧	١٧٠	٢٨,٧	١٠,٣٣	١٨,٦٩	٥٠	٣٥,٧
	- سلع إلكترونية وكهربائية	١٤,٧٠	١١,١٦	١٠٠	٣٠,٩	١٨,٣٥	١٤,٨٦	١٠٠	٢٦,٦	١١,٧٦	١١,٨١	٨٠	٣٣,٩	١٠,٢٨	١٤,٣٩	٥٠	٢٨,٧
	- قطع غيار السيارات ولواحقها	١٩,٩٠	١٣,٦٧	١٠٠	٥٩,٨	٢٣,٣٤	١٧,٨١	١٠٠	٢٠,٠	١٤,١١	١٣,٢٢	٥٠	٣٧,٢	١٥,٧٤	١٨,١٧	٤٣	٤٢,٨
	- المنسوجات	٢٣,٦٧	١٩,٨١	١٠٠	٣٤,٢	٢٢,٢٥	٧,٥٥	٨٠	٤٦,٧	٢٠,٨٧	١٠,٦٤	٩٠	٥٣,٥	١٥,٩٥	٢٣,٩٧	١٠٠	٥٢,٢

المصدر: قاعدة بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية للأونكتاد.

الجدول ٤ - تعاريف سلاسل الإنتاج المستخدمة في الجداول ٥-٨ (التسمية: مع الأخذ بالنظام المنسق)

سلسلة الإنتاج	مراحل الإنتاج - الوصف	مراحل الإنتاج - تغطية المنتج
الحمضيات	الطازجة والمجففة	200791, 200830
	المحفوظة والمجهزة	200791, 200830
	العصائر	200911-200930, 900919
الكاكاو	حبوب الكاكاو	1801
	عجينة وقشور الكاكاو	1802, 1803
	زبدة وبودرة الكاكاو	1804, 1805
	الشيكولاتة	1806
	القهوة، الخام	090111-090112
القهوة	القهوة، المحمصة، والقشور الخارجية والداخلية	090121-090130
	القهوة، المستخرجات والمستحضرات	210110- 210112
	الخشب والفلين: المواد الخام	440310-440399, 450110, 450190,
الخشب والفلين	الخشب والفلين: المواد شبه المصنعة	440410-440799, 450200
	الخشب والفلين: القشرة والخشب الرقائقي، إلخ.	440810-441300, 450410, 450490
	الخشب والفلين: السلع المصنوعة منهما (باستثناء الأثاث)	441400-442190, 450310, 450390
	الخشب والفلين: الأثاث الخشبي	940161, 940169, 940330-940360
	النحاس: المواد الخام	260300, 740110, 740120, 740400
النحاس	النحاس: السبائك والأشكال الأولية الأخرى	740200-740329, 740500
	النحاس: المنتجات شبه التامة الصنع	740610-741129
	النحاس: المنتجات التامة الصنع	741210-741999
	المواد الخام	500100-500390, 510111-510400, 520100-520299, 530110-530599
المنسوجات والملابس	المواد الخام المجهزة تجهيزاً بسيطاً	510510-510540, 520300
	الخياط	500400-500600, 510610-511000, 520411-520790, 530610-530890, 540110-540620, 550110-551130, 560110-560130, 560410-560500
	الأقمشة	500710-500790, 511111-511300, 520811-521225, 530911-531090, 540710-540834, 551211-551694, 560210-560300, 560600-560900, 570110-570500, 580110-600299
	الملابس وغيرها من المواد المصنوعة	610110-631090

المصدر: الأونكتاد.

الجدول ٥ - تدرج التعريفات لسلاسل منتجات مختارة؛ الأسواق: البلدان المتقدمة؛ الشركاء: البلدان النامية

سلسلة الإنتاج		١٩٩٠				١٩٩٥				٢٠٠٠				٢٠٠٤			
الاسم	مراحل الإنتاج	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل (%)	نسبة الذروات الدولية من المجموع
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	١٣	١٤	١٥	١٦	١٧	١٨
الحمضيات	الطازجة والجففة	٠,٩٨	٣,١٦	٢٠,٠	٠,٣	٠,٩٢	١,٧٨	٣٨,٧	٣,٠	١,٤٦	٣,٢٤	٣٢,٠	٥,٠	١,٥٦	١,٨٨	٣٢,٠	٦,٥
	المحفوظة والمجهزة	١٢,٩٣	١٥,٠٤	٤٠,٠	٢٧,٤	٩,٩٩	٢١,٨٦	١٠٠,٠	٢٤,٩	٦,٤٩	١٥,١٩	٣٤,٠	١١,٩	٦,٦٧	١١,٥٩	٣٤,٠	١٣,٥
	العصائر	٨,٣٩	١٧,١	٣٥,٠	١١,٨	١٥,٠٤	٢٢,١٠	١٠٠,٠	٣٤,٣	٣,٣٤	٧,٩٦	٢٩,٨	١٣,٧	٦,٧٧	١٠,١٠	٤٥,٠	٣٢,٢
الكاكاو	حبوب الكاكاو	٠,٠٥	٠,٠٠	٣,٦	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠
	عجينة وقشور الكاكاو	١,٢٠	٠,٣٦	١٠,٠	٠,٠	٠,٦١	٠,٢٤	٧,٠	٠,٠	٠,٨٠	٠,٥٥	٧,٠	٠,٠	٠,٤٣	٠,١٦	٧,٠	٠,٠
	زبدة وبودرة الكاكاو	١,٧٢	٠,١٠	١٥,٠	٠,٠	١,٣٢	٠,١٥	١٠,٥	٠,٠	١,١١	٠,٢٤	١٠,٥	٠,٠	٠,٨٠	٠,٣٠	١٢,٩	٠,٠
	الشيكولاتة	٩,٥١	١٤,١٢	٣٥,٠	١٩,٤	٢٠,٤٢	١٨,٤٩	٣٠٤,٣	٧,٢	٥,٩٠	١٢,٤٢	٢٩,٨	٦,٩	٥,٧٣	٩,٨٤	٢٩,٨	٧,٢
القهوة	القهوة، الخام	٠,١٩	٠,٠١	١٢,٠	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠
	القهوة، المحمصة، والقشور الخارجية والداخلية	٤,٤١	٠,٤٩	٢٠,٠	١٤,٣	١,٣٩	٠,٨٢	١٠,٠	٠,٠	١,٦٦	٠,٦٩	١٠,٠	٠,٠	١,٧٥	١,٤٥	١٢,٠	٠,٠
	القهوة، المستخرجات والمستحضرات	٩,٢٣	١٠,٦٠	٣٥,٠	٢٣,٤	٥,٨٦	١١,٣٦	٣٤,١	١٤,٦	٣,٦٧	٣,٦٢	٢٩,٨	١٥,٣	٢,٩٨	٣,٥٤	٢٩,٨	٨,٧
الخشب والفلين	الخشب والفلين: المواد الخام	٠,٠٥	٠,٠٠	٥,٠	٠,٠	٠,١١	٠,٢٢	٤,٧	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٣,٥	٠,٠	٠,٠١	٠,٠٠	٥,٠	٠,٠
	الخشب والفلين: المواد شبه المصنعة	١,٠٨	١,٢٩	١٠,٠	٠,٠	٠,٠٨	٠,٣٢	٩,٠	٠,٠	٠,٣٧	٠,٢٧	١٠,٠	٠,٠	٠,٣٤	٠,٢٣	١٠,٠	٠,٠
	الخشب والفلين: القشرة والخشب الرقائقي، إلخ.	٢,٧٥	٦,٤٠	٢٠,٠	٠,٩	١,٥٦	٦,٢٩	٤٠,٠	٠,٣	١,١٧	٣,٣٥	٤٠,٠	٠,١	١,٨٧	٣,١٢	٢٠,٠	٠,١
	الخشب والفلين: السلع المصنوعة منهما (باستثناء الأثاث)	١,٨٠	٢,٤٥	٥٠,٠	٠,٣	٢,١٣	١,٥٥	٦٠,٠	١,٥	١,٤٣	١,١٩	٦٠,٠	٠,٨	٢,١٤	١,٦٣	٦٠,٠	٠,٣
	الخشب والفلين: الأثاث الخشبي	٢,٦٧	٣,٠٤	١٦,٣	٢,٠	٣,٠٥	١,٤٢	٤٢,٥	٠,٩	١,٧٧	٠,٣٦	٤٢,٥	٠,٨	٣,٧٧	٠,٤٨	١٠٠,٠	٢,٠
النحاس	النحاس: المواد الخام	٠,٦٤	٠,٠١	٨,٠	٠,٠	٠,٢١	٠,٠٠	٨,٨	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠	٠,٠
	النحاس: السبائك والأشكال الأولية الأخرى	٠,٣٠	٠,٠٠	٦,٠	٠,٠	٠,٧٠	٠,١٠	٨,٨	٠,٠	٠,١١	٠,١٩	١,٠	٠,٠	٠,٣٥	٠,٣٣	١١,٠	٠,٠
	النحاس: المنتجات شبه التامة الصنع	١,٥٧	١,١٦	٨,٠	٠,٠	١,٢٨	٠,٥٥	٨,٨	٠,٠	١,١٤	٠,٦٥	٥,٠	٠,٠	١,٥٠	٠,٩٨	١٢,٠	٠,٠
	النحاس: المنتجات التامة الصنع	٢,٣٥	٣,٢٦	١١,٢	٠,٠	٣,٠٠	٣,١١	٥٠,٠	٠,٧	١,٧٣	١,٦٠	٥٠,٠	٠,٣	١,٩٢	١,٦٨	١٤,٠	٠,٠
النسوجات والملابس	المواد الخام	٠,٢١	١,١٥	٣٥,٠	٠,٢	٠,١٨	١,٢٨	٣٥,٠	٠,١	٠,٠٤	٠,٠١	٤,٣	٠,٠	٠,٠٢	٠,٠٠	٤,٣	٠,٠
	المواد الخام المجهزة تجهيزاً بسيطاً	٠,٥٩	٠,٠٢	٤,٠	٠,٠	٠,٩٠	٠,١٤	١٠,٠	٠,٠	٠,٦٦	٠,٠٦	٥,٠	٠,٠	٠,٦٢	٠,٠٩	٥,٠	٠,٠
	الخياط	٥,٠١	٢,٦٩	١٥,٠	٠,٠	٥,٦٦	٣,٨٤	٢٤,١	١,٢	٣,٨٧	٣,١٩	٤٠,٠	٠,٣	٣,٧٨	٣,٦٠	١٦,٠	٠,١
	القميصة	٩,٣٣	٧,٨١	٦٠,٠	١٠,٤	١٠,٧٦	٨,٠٨	٩٠,٠	٢٢,٥	٧,٥١	٦,٨٤	٩٠,٠	٩,٠	٦,٨٠	٥,٦٥	٩٠,٠	١,٩
	الملابس وغيرها من المواد المصنوعة	١٢,٥١	١٢,٠٦	٩٣,٠	٢٤,٠	١٤,٠٥	١٠,٥٧	٩٠,٠	٣٣,٤	١٣,٢٧	٩,٧٤	٩٠,٠	٣٠,٠	١٢,١٢	١٠,٠٨	٩٠,٠	٢٧,٤

المصدر: قاعدة بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية للأونكتاد.

الجدول ٦: تدرج التعريفات لسلاسل منتجات مختارة؛ الأسواق: البلدان النامية؛ الشركاء: البلدان النامية

سلسلة الإنتاج		١٩٩٠				١٩٩٥				٢٠٠٠				٢٠٠٤			
الاسم	مراحل الإنتاج	متوسط بسيط (%)	مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	١٣	١٤	١٥	١٦	١٧	١٨
الحمضيات	الطازجة والخضفة	٣١,٦٧	٢٩,٨٠	٦٠,٠	٨٤,٦	١٤,٤٢	١٢,٨٥	٦٠,٠	٤٧,٢	١٦,٤٦	١١,٥٨	٧٠,٠	١٩,١	٩,٣٠	٦,٢٩	٢٠٠,٠	١٩,٤
	الخفوفة والمجهزة	٣٨,٧٥	٣١,٣٨	٦٠,٠	٨٨,٠	١٦,٣٧	٢٥,٢٦	٥٠,٠	٥٩,٨	٢٠,٧٦	٢٣,٦٦	٥٠,٠	٧١,٦	١١,٢٠	٨,٦٢	٣٠,٠	٣٨,١
	العصائر	٣٤,٦٥	٤٨,١٧	٦٠,٠	١٠٠,٠	٢٠,٨٢	٣٩,١٧	٧٥,٠	٥٨,٠	٢٢,١١	١٩,٤٣	٥٠,٠	٥٣,٩	١٦,٣٩	١٠,٣٠	٧٣,٠	٤٥,٥
الكافوا	حبوب الكافوا	١٨,٤٦	١٧,٦٠	٣٠,٠	٣٤,٨	١١,٦٥	٦,٨٨	٣٠,٠	٢٠,٣	١١,٢١	١٣,٧٢	٣٥,٠	٢٥,٠	٦,٨٤	٧,٧٢	٣٠,٠	١٤,٩
	عجينة وقشور الكافوا	٢٣,٨٥	٢٠,٧٤	٣٠,٠	٥٦,٣	١٣,٩٤	٨,٥٢	٣٠,٠	٢٦,٠	١٠,٥٥	٦,٠٦	٦٥,٠	٧,٤	٦,٩٤	٣,٠٢	٣٠,٠	٩,٩
	زبدة وبودرة الكافوا	٢٥,٢٣	٩,٥٠	٦٠,٠	٥٧,٧	١٤,٤٧	٨,٧٨	٤٣,٠	٢٩,٥	١٤,٧٦	١٢,٥٣	٨٥,٠	٣٤,٢	١١,٠٨	١٠,٢٥	٤٣,٠	٣٥,٢
القهوة	الشيكولاتة	٣٣,٨٠	٣١,٣٧	٨٠,٠	٩١,٨	١٩,٠٣	١١,٠٠	٧٠,٠	٥١,٥	١٩,٧١	١٤,٢٨	٥٠,٠	٤١,٦	١٥,٤٤	٩,٤٧	٧٣,٠	٤٩,٤
	القهوة، الخام	٧,٦٤	٤,٩٢	١٠٠,٠	٣,٨	٨,٠٧	٣,٦٠	٣٥,٠	٥٠,٩	١٦,٧٢	١٠,٠١	٧٥,٠	٣٩,٠	٨,٩١	٧,٦٩	١٠٠,٠	٥٠,٢
	القهوة، المحمصة، والقشور الخارجية والداخلية	٢٤,٣٦	١٧,٩٠	٦٠,٠	٨١,٨	١٦,٥٤	١٧,٨٩	٨٠,٠	٤٤,٢	٢٢,٣٢	٢٢,٩١	٩٥,٠	٤٥,٣	١٣,١٣	١١,٦٩	١٠٠,٠	٣١,٧
الخشب والفلين	القهوة، المستخرجات والمستحضرات	٣٢,٤٧	٢٦,٦١	٥٠,٠	١٠٠,٠	٢٢,١٩	١٢,٧٨	٧٠,٠	٦٣,٧	٢٦,٢٧	٢٢,٩٧	١٤١,٠	٥٣,٣	١٤,٥٠	٧,٧٢	١٤١,٠	٣٦,٠
	الخشب والفلين: المواد الخام	١٨,٦٠	١٩,١٩	٦٠,٠	١٢,٠	٣,٩٥	١,٧٧	٣٠,٠	١,١	٤,٢٢	٢,٢٥	٣٠,٠	١٦,٩	٣,٢٥	١,٦٩	٣٠,٠	١,٦
	الخشب والفلين: المواد شبه المصنعة	١٢,٤٥	١٤,٩٩	٦٠,٠	٢٩,٨	٩,٨٣	٤,٦٨	٧٠,٠	٨,٠	٨,١٨	٥,٤٦	٥٥,٠	١٤,١	٥,٢٠	١,٠٩	٣٠,٠	١٣,٢
النحاس	الخشب والفلين: القشرة والخشب الرقائقي، إلخ	٢٤,٦٨	١٧,١١	١٠٠,٠	٥١,٩	١٦,٣٩	١٠,٢٠	٧٠,٠	٢١,٢	١٣,٧٠	١٢,٤٢	١١٠,٠	٢٨,٦	١٠,٢٢	٧,٦٢	٧٥,٠	٢٩,٥
	الخشب والفلين: السلع المصنوعة منهما (باستثناء الأثاث)	٢٣,٤٣	١٧,٢٤	٦٠,٠	٥٢,٥	١٦,٩٢	٨,٠٧	٨٠,٠	٣١,٤	١٧,٠٢	١١,٢٥	٢١٥,٠	٤٠,٦	١٢,٨٩	٧,٠٤	٥٠,٠	٣٦,٢
	الخشب والفلين: الأثاث الخشبي	٢٨,٤٣	٢٥,٦٥	٦٠,٠	٥٠,٠	٢١,٨٣	٧,٣٩	٨٠,٠	٤٩,٢	٢١,٧٠	١٥,٣٤	٢١٥,٠	٦٩,٨	١٥,٨١	١١,٥٠	٥٠,٠	٤٤,٢
المنسوجات والملابس	النحاس: المواد الخام	٣٤,٥٧	١١,٠٠	١٠٠,٠	٢٩,٩	٣,٣٥	٣,٥٨	١٧,٠	٠,٥	٣,٥١	١,٨٥	١٥٠,٠	٠,٠	٧,١٠	١,٣٢	٢٥,٠	٥٠,٥
	النحاس: السبائك والأشكال الأولية الأخرى	٢٩,٣٢	٢٨,٤٦	١٠٠,٠	٢٣,٩	٤,٨٣	٣,٥١	١٥,٠	٠,٠	٥,٠٨	٤,٦٩	٢٥,٠	١,٨	٦,٥٢	٢,٨٢	٢٥,٠	٢٠,٥
	النحاس: المنتجات شبه التامة الصنع	٢٦,٠٥	٤٦,٢٨	١٠٠,٠	٣٤,٤	١١,٠٠	٧,٧٥	٧٠,٠	١٢,٤	٩,٥٨	٧,٣١	٥٠,٠	٢٣,٢	٧,٥٠	٤,٩٢	٤٣,٠	١٨,٧
	النحاس: المنتجات التامة الصنع	٢٩,٣٨	٢٧,٣٧	١٠٠,٠	٦٧,٩	١٤,٩٢	١٢,٨٥	٨٠,٠	٣٥,٨	١٥,١٦	١٤,١٦	١٧٥,٠	٤٠,٢	١٠,٤٣	١١,١٩	٤٣,٠	٣١,٩
	المواد الخام	١٠,١١	٧,٠٧	٦٠,٠	١١,٠	٥,٧٩	٤,٥٢	٧٠,٠	٢,٤	٧,٣٢	٤,٦٠	٩٠,٠	٣,٦	٨,٨٥	٢٤,٠٦	٥٠,٠	٩,١
	المواد الخام المجهزة تجهيزاً بسيطاً	٩,٣١	٢,٩٠	٦٠,٠	٣,٩	٥,٦٨	٤,٠٨	٣٠,٠	٠,٥	٧,٨٣	١٣,٤٤	٩٠,٠	١,٠	٩,٢٩	١٨,٨٩	٤٧,٢	١٥,١
	الخيوط	٢٧,٣١	٢٢,٦٧	١٠٠,٠	٤٩,١	١٢,٩٦	٩,٧٤	٨٠,٠	٢٧,٠	١١,١٣	١٢,١٦	٢١٠,٠	٢٧,٤	٨,٩١	٧,٨٦	٥٠,٠	٢٥,٣
	الأقمشة	٣٦,٦٩	٣٢,٨٤	٣٠٠,٠	٥٣,١	١٨,٧٠	١٦,٤٢	٨٠,٠	٥٣,٢	١٧,٦٢	٢١,٠٨	٢٢٠,٠	٥٦,٠	١٣,٨١	١٥,٠٥	٥٠,٠	٤٣,٢
	الملابس وغيرها من المواد المصنوعة	٣٣,١٥	٣١,٧١	١٠٠,٠	٦٩,٦	٢٠,٤٢	٩,١٩	١٠٠,٠	٦١,٠	٢١,٠٥	١٩,٥١	٢٢٠,٠	٥٨,٢	١٥,٧٣	١٢,٦٠	١٠٠,٠	٤٧,١

المصدر: قاعدة بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية للأونكتاد.

الجدول ٧: تدرج التعريفات لسلاسل منتجات مختارة؛ الأسواق: البلدان المتقدمة؛ الشركاء: أقل البلدان نمواً

سلسلة الإنتاج		١٩٩٠				١٩٩٥				٢٠٠٠				٢٠٠٤			
الاسم	مراحل الإنتاج	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	١٣	١٤	١٥	١٦	١٧	١٨
المحاصيل	الطازجة والجففة	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	المحفوظة والمجهزة	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	العصائر	٥,٥٠	٩,٤٦	١١,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٢,٥٠	٢,٥٠	٥,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
الكافوا	حبوب الكافوا	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	عجينة وقشور الكافوا	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	زبدة وبودرة الكافوا	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
القهوة	الشيكولاتة	١,٠٠	١,٧٣	١,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	١,٠٠	١,٠٠	١,٠٠	٠,٠٠	٠,٢٩	٠,٠٩	٣,٥٠	٠,٠٠
	القهوة، الخام	٠,١٦	٠,٠٠	٨,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	القهوة، المحمصة، والقشور الخارجية والداخلية	٢,٨٦	١,٤٩	٢,٠٠	١,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٩٢	١,٣٠	١٢,٠٠	٠,٠٠
الخشب والفلين	القهوة، المستخرجات والمستحضرات	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	١٩,٣٧	٣٤,١	٥٤,٥	١,٤٧	٠,٧٦	٨,٨	٠,٠٠	٠,٩٨	١,٤٢	٨,٨	٠,٠٠
	الخشب والفلين: المواد الخام	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,١٨	٠,٣٩	٤,٧	٠,٠٠	٠,٣٦	٠,١٨	٤,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	الخشب والفلين: المواد شبه المصنعة	٠,١٨	٠,٥٩	١,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٣٦	٠,١٨	٤,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
النحاس	الخشب والفلين: القشرة والخشب الرقائقي، إلخ،	٠,٦٠	٠,٩٠	١,٠٠	٠,٠٠	٢,٢٨	٠,٧٩	٤٠,٠	٤,٤	١,٦٠	٠,٥٨	٤٠,٠	١,٨	٠,١٩	٠,٠٢	١٠,٠	٠,٠٠
	الخشب والفلين: السلع المصنوعة منهما (باستثناء الأثاث)	٠,٨١	٠,٤٦	٥٠,٠	١,٧	٠,٨٠	٠,٠٨	٥٠,٠	٣,٧	١,١١	٠,٧٢	٥٠,٠	٣,٠	٠,٧٩	٠,٤٥	٦٠,٠	٤,١
	الخشب والفلين: الأثاث الخشبي	٠,٢٤	٠,٤٥	٦,٦	٠,٠٠	٠,٤٠	٠,٤٤	٥,٣	٠,٠٠	٠,٧٩	٠,٢٨	٥,٠	٠,٠٠	٠,٠٦	٠,٠٠	٥,٠	٠,٠٠
المنسوجات والملابس	النحاس: المواد الخام	٢,٠٠	٠,٥١	٨,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	النحاس: السبائك والأشكال الأولية الأخرى	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٢٠	٠,٠١	١,٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	النحاس: المنتجات شبه التامة الصنع	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٢٠	٠,٠١	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	النحاس: المنتجات التامة الصنع	١,١٨	١,٨٥	١,٠٠	٠,٠٠	٤,٨٨	١,٩٣	٥٠,٠	٨,٦	١,٢٩	٠,٨٧	٥,٠	٠,٠٠	٠,١١	٠,٥٣	٣,٠	٠,٠٠
	المواد الخام	٠,٩١	١,٠٠	٣٥,٠	٢,٢	٠,٩٥	٣,٠٥	٣٥,٠	١,٨	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	المواد الخام المجهزة تجهيزاً بسيطاً	١,٥٠	١,٥٠	١,٥٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠	٠,٠٠
	الخشب	٢,٩١	٠,٠٨	١٠,٠	٠,٠٠	٠,٢٧	٠,٠٥	٤,٨	٠,٠٠	٣,٥٤	٠,٣٧	١٢,٠	٠,٠٠	١,٦١	٠,٣٠	١٠,٦	٠,٠٠
	الأقمشة	٦,٩٦	١,٩٣	٦٠,٠	٦,٧	٧,٥٠	١,٧٩	٦٠,٠	١١,٩	٥,٢٠	١,٩٣	٦٠,٠	٦,٥	٣,٧٤	١,٥٧	٩٠,٠	٢,٣
	الملابس وغيرها من المواد المصنوعة	١٢,٦١	١٣,٢٠	٩٣,٠	٢٧,٧	١٤,١٦	١٢,٧٧	٩٠,٠	٣٦,٧	١١,٤٢	١٢,٣٢	٩٠,٠	٣٢,٧	٦,٩٤	١٠,٢٣	٩٠,٠	١٨,٣

المصدر: قاعدة بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية للأونكتاد.

الجدول ٨: تدرج التعريفات لسلاسل منتجات مختارة؛ الأسواق: البلدان النامية؛ الشركاء: أقل البلدان نمواً

سلسلة الإنتاج		١٩٩٠				١٩٩٥				٢٠٠٠				٢٠٠٤			
الاسم	مراحل الإنتاج	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع	متوسط بسيط (%)	متوسط مرجح (%)	أقصى معدل	نسبة الذروات الدولية من المجموع
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	١٣	١٤	١٥	١٦	١٧	١٨
الحمضيات	الطازجة والخضفة	٦٠,٠٠	٦٠,٠٠	٦٠,٠	١٠٠,٠	٢٨,٧٥	٢٤,١١	٣٥,٠	٧٥,٠	٢١,٨٨	١٩,٢٧	٧٠,٠	٣٧,٣	٩,٧٩	٢٧,٢٤	٣٥,٠	٣٠,٣
	الخضفة والمجهزة	.	.	.	.	.	.	.	.	٣٧,٥٠	٣٧,٥٠	٣٧,٥	١٠٠,٠	.	.	.	.
	العصائر	.	.	.	.	.	.	.	.	٣٤,٠٠	٣٩,٦٦	٥٠,٠	٨٥,٧	٢٨,٠٠	٣٤,٢٦	٣٥,٠	١٠٠,٠
الكاكاو	حبوب الكاكاو	.	.	.	.	٢,٥٠	٠,٦١	١٠,٠	٠,٠	٥,٠٠	٥,٠٠	٥,٠	٠,٠	٤,٠٠	٢,١٤	٨,٠	٠,٠
	عجينة وقشور الكاكاو	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
	زبدة وبودرة الكاكاو	.	.	.	.	.	.	.	.	١٣,١٣	١٥,٠٤	٢٣,٠	٥٠,٠	٨,٣٣	٢,١٥	٢٠,٠	٥٠,٠
	الشيكولاتة	٥٠,٠٠	٥٠,٠٠	٥٠,٠	١٠٠,٠	٢٥,٠٠	٢٥,٩٩	٣٠,٠	٦٦,٧	٣٥,٠٠	٣٠,٧٣	٤٠,٠	٧٥,٠	٢١,٣٦	٢١,٣٤	٣٥,٠	٨٨,٢
القهوة	القهوة الخام	٥٠,٠٠	٦,٦١	١٥,٠	٠,٠	١١,٦٠	٥,٤٤	٣٠,٠	٦٦,٣	١٥,٦٣	٦,٩٧	٥٠,٠	٣٢,١	٩,١٥	١,٠٤	١٠٠,٠	٥٤,٣
	القهوة المحمصة والقشور الخارجية والداخلية	.	.	.	.	٢٧,٦٣	٣٩,٨٥	٨٠,٠	٥٥,٦	١٤,٢٢	١٤,٨٢	٢٥,٠	٢٢,٢	١٣,٧٥	١٣,٨٣	٢٠,٠	٦٣,٦
	القهوة المستخرجات والمستحضرات	.	.	.	.	١٦,٦٧	٢٤,٣٣	٣٠,٠	٦٦,٧	٣٢,٢٧	٢١,٢٦	٦٥,٠	٨٦,٧	١٤,٤٠	١٥,١١	٢٠,٠	٤٠,٠
الخشب والفلين	الخشب والفلين: المواد الخام	٢٦,٩٠	٣٦,٢٢	٦٠,٠	٩,٧	٤,٥٦	١,٣٦	٣٠,٠	١,٠	٣,٣٧	١,٦١	٢٥,٠	٢٠,٤	٣,٠١	١,٩٩	١٧,٠	٥,١
	الخشب والفلين: المواد شبه المصنعة	١١,٩٥	٥٠,٧٠	٦٠,٠	١٨,٥	١٠,٥٨	٢,٦٥	٧٠,٠	٢٦,٧	٥,٩٧	٢,٥٧	٢٥,٠	١١,٣	٥,٣١	٠,٣٤	٢٥,٠	١١,٧
	الخشب والفلين: القشرة والخشب الرقائقي، إلخ.	٣٢,٩٧	٢٩,٠٢	٦٠,٠	٥٢,١	١٣,٥١	١١,٧٠	٧٠,٠	٢٩,٦	١٤,٠٦	٩,١٧	٦٠,٠	٤٧,٧	١٧,٤٦	١٦,٤٢	٣٠,٠	٦٢,٢
	الخشب والفلين: السلع المصنوعة منهما (باستثناء الأثاث)	٢٣,٢١	٢٥,٨١	٦٠,٠	٤٣,١	٢٠,٧٥	٢٩,٢١	٤٣,٠	٦٢,٠	٢١,٣٥	٢٢,٨٢	١٠٠,٠	٥٠,٤	١٥,٠٣	١٢,٩٩	٤٣,٠	٤٤,٩
	الخشب والفلين: الأثاث الخشبي	٢٢,٠٠	٢٤,٠٤	٣٠,٠	٤٠,٠	٢٧,٤٣	٢٩,١٥	٨٠,٠	٥٦,٧	٢٥,٠٦	١٨,٦٩	٤٥,٠	٧٥,٩	١٧,٧٦	١٥,٣٧	٤٠,٠	٥١,٥
النحاس	النحاس: المواد الخام	٥٤,٠٨	٤٤,٣٢	١٠٠,٠	٥٣,٨	٣,٠٠	١,٤٥	١٥,٠	٠,٠	٥,٨٦	٠,٠٩	١٥,٠	٠,٠	٩,٣٠	٠,٦٧	٢٥,٠	٦٨,٢
	النحاس: السبائك والأشكال الأولية الأخرى	٤٤,٤٦	٦٥,٧١	١٠٠,٠	٣٥,٣	٣,٥٠	٤,٢٦	١٥,٠	٠,٠	٤,٤٤	٥,٠٢	١٢,٠	٠,٠	١١,٤٢	٣,٤٩	٢٥,٠	٤٢,٩
	النحاس: المنتجات شبه التامة الصنع	٤٣,٩١	٨٩,٣١	١٠٠,٠	٢٩,٤	١٠,٢٥	٩,٧٤	٢٥,٠	١٥,٤	١١,١٧	١١,٦٥	٢٠,٠	٢١,٤	١٥,٨٦	٧,٧٤	٢٥,٠	٦٥,١
	النحاس: المنتجات التامة الصنع	٢٠,٧٦	١٦,٦٠	٤٠,٠	٥٣,٨	٩,٧٥	٨,٤١	٤٠,٠	٢٠,٠	١٣,٣٦	١٢,٣٤	٢٥,٠	٣٦,٠	١٥,٩٧	٢٢,٥٧	٣٠,٠	٦٩,٦
المنسوجات والملابس	المواد الخام	١٠,٦٦	١٨,٢٦	٦٠,٠	١٦,٥	٦,٧٣	٦,٢٤	٦٥,٠	٦,٩	٧,٥٥	٥,١٢	٩٠,٠	٤,٠	١٠,٦٠	٢٩,٩٨	٤٧,٢	٨,٧
	المواد الخام المجهزة تجهيزاً بسيطاً	١٥,٠٠	١٥,٠٠	١٥,٠	٠,٠	١٢,٥٠	٩٤,١٤	١٥,٠	٠,٠	١٩,٤٠	٢٩,٨٨	٣٠,٠	٢٥,٠	١٣,٤٤	٢١,٨٦	٤٧,٢	١٦,٧
	الخياط	١٧,٠٤	١٥,٦٧	٢٧,٠	٣١,٠	١٦,٥٢	٦,٧٩	٧٠,٠	٣٣,٠	١٢,٠٠	١٣,٠٥	٤٠,٠	٢٥,٢	١٤,٤٣	١٤,١٦	٣٠,٠	٦٥,٨
	الأقمشة	٢٦,٤٢	٢٨,٠٤	١٠٠,٠	٣٢,٢	٣١,٥٥	٢٣,٥٥	٨٠,٠	٦٨,٤	١٧,٢٤	٤٢,١٦	٧٠,٠	٥٠,٤	١٧,١٩	٢٠,٤٩	٤٣,٠	٦٥,٤
	الملابس وغيرها من المواد المصنوعة	٣٢,٤٢	٣٩,٣٧	٩٠,٠	٥٢,٩	٢١,٧٦	٨,٧٤	٨٠,٠	٥١,٧	٢٣,٩١	١٩,٨٢	٦٠,٠	٦١,٠	١٦,١٤	٩,٣٨	١٠٠,٠	٥١,٦

المصدر: قاعدة بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية للأونكتاد.
