

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.26/2
15 December 2004

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية

اجتماع الخبراء المعني بالقطاعات الجديدة والدينامية في التجارة العالمية

جنيف، ٧-٩ شباط/فبراير ٢٠٠٥

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تشجيع مشاركة البلدان النامية في القطاعات الجديدة والدينامية

في التجارة العالمية: الاتجاهات، والقضايا والسياسات العامة

مذكرة معلومات أساسية أعدها أمانة الأونكتاد*

* قُدمت هذه الوثيقة بعد موعدها لتقديم المعتقد قصد أخذ أحدث الإحصاءات التجارية بعين

الاعتبار.

موجز تنفيذي

يُعد موضوع "ضمان تحقيق مكاسب إنمائية من التجارة الدولية ومن المفاوضات التجارية الدولية" واحداً من المواضيع الرئيسية للدورة الحادية عشرة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد). ويعتبر تعزيز مشاركة البلدان النامية على نحو متزايد ومفيد في القطاعات الدينامية والجديدة للتجارة العالمية أحد السبل المهمة لتحقيق هذه المكاسب وبالتالي استخدام التجارة كمحرك حقيقي للنمو والتنمية. والمنتجات في القطاعات الدينامية للتجارة العالمية هي تلك التي أظهرت نمواً سنوياً مرتفعاً في القيمة التصديرية و/أو سجلت حصتها في التجارة العالمية زيادات كبيرة، في حين أن المنتجات في القطاعات الجديدة للتجارة العالمية جديدة جوهرياً أو تعتبر جديدة كسلع متاجر بها. وأفلح عدد من البلدان النامية، خلال السنوات القليلة الماضية، في دخول هذه القطاعات وسلاسل القيم ذات الصلة. وتشير تجربة هذه البلدان إلى أن هذه القطاعات قد توفر للبلدان النامية، بما فيها أقل البلدان نمواً وغيرها من الاقتصادات المعتمدة على السلع الأساسية، فرصاً لتسريع النمو، وزيادة القيمة المضافة للصادرات المحلية، وزيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية، وتعزيز التوظيف ونوعية الوظائف، ومن شأن ذلك المساهمة بالتالي في تحقيق غايات وأهداف إعلان الأمم المتحدة بشأن الألفية.

وتسعى مذكرة المعلومات الأساسية هذه إلى تيسير المناقشات خلال اجتماع الخبراء الأول بشأن القطاعات الدينامية والجديدة للتجارة الدولية. وسيركز الاجتماع عند دراسة سبل استفادة البلدان النامية من تحسن صادرات المنتجات الدينامية والجديدة، على ثلاثة قطاعات هي بالتحديد النسيج والملابس، ومنتجات الطاقة المتجددة بما في ذلك الوقود الأحيائي، والتعاقد الخارجي على توفير الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وتركز هذه المذكرة، التي ستستكمل بورقات توزع خلال الاجتماع، على كل واحد من هذه القطاعات، وتستكشف الاتجاهات العامة لأداء صادرات البلدان النامية، وتحلل مشاركة هذه البلدان في القطاعات الدينامية والجديدة للتجارة العالمية، وتحدد العوامل الرئيسية التي تؤثر على هذه العملية على الصعيدين الوطني والدولي.

المحتويات

الصفحة

٤		أولاً- مقدمة
٥		ثانياً- اتجاهات الأداء التصديري في البلدان النامية
٩		ثالثاً- مشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية
١٧		رابعاً- المحددات الرئيسية وخيارات السياسة العامة لمشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة
٢٤		خامساً- دور عمليات استعراض القطاعات التجارية التي يقوم بها الأونكتاد

أولاً - مقدمة

١ - عهد توافق آراء ساو باولو إلى الأونكتاد بولاية إجراء استعراضات قطاعية تتعلق بالقطاعات الدينامية للتجارة العالمية، بحيث تعكس الأهمية التي تعلقها الدول الأعضاء على زيادة مشاركة البلدان النامية في هذه القطاعات^(١). واستجابة للطلب على المنتجات الدينامية والجديدة في الأسواق العالمية - وهي في الغالب أسواق كبيرة، وسريعة النمو، وتشهد نقصاً في التوريد - يمكن للبلدان النامية، بما في ذلك أقل البلدان نمواً وغيرها من البلدان المعتمدة على السلع الأساسية، أن تحسن أدائها الاقتصادي والتجاري العام لتضمن بالتالي جني مكاسب كبيرة من التجارة الدولية. ويمكن تصنيف المنتجات في القطاعات الدينامية والجديدة إلى ثلاث فئات كبيرة هي تحديداً: (أ) تلك التي تظهر نمواً كبيراً في القيمة التصديرية؛ و(ب) تلك التي تسجل حصتها في التجارة العالمية زيادات كبيرة؛ و(ج) تلك التي هي جديدة أصلاً أو جديدة فقط كسلع متاجر بها. بيد أن التركيز على هذه القطاعات لا ينبغي أن يصرف التركيز عن القطاعات الأخرى للتجارة، بما في ذلك السلع الأساسية، حيث لا يزال هناك مجال للعمل بغرض تعزيز القيمة المضافة المحلية للبلدان النامية وحصتها في الأسواق.

٢ - وخلال العقود الأخيرة، أفلح عدد من البلدان النامية في دخول القطاعات الدينامية والجديدة وحققت هذه البلدان نتائج متفاوتة. واستطاع بعضها زيادة مشاركته وتحقيق مكاسب كبيرة فيما يتعلق بالقيمة المضافة المحلية، بينما شهدت مشاركة العديد من البلدان الأخرى إشكاليات وكانت المكاسب محدودة. وفي نفس الوقت، لم تفلح بعض البلدان النامية على الإطلاق في توليد صادرات من المنتجات الدينامية والجديدة. وتشير هذه التجارب مجتمعة إلى أن توليد صادرات ناجحة ومستمرة من المنتجات في هذه القطاعات يتطلب الأخذ بنهج ركز على صعيد السياسة العامة. والسياسات العامة والإجراءات المنسقة، ضمن إطار إنمائي عام، ينبغي أن تعمل على بناء وإدامة الروابط الاستراتيجية بين العوامل الرئيسية، بما في ذلك الاستثمار، والقدرة التوريدية، والإنتاجية، والقدرة التنافسية، والوصول إلى الأسواق ودخولها، والأفضليات السوقية المتغيرة، والاندماج في سلاسل الإنتاج الإقليمية. ويمكن للنظم التجارية والمالية الدولية، وهياكل الأسواق العالمية، والتعاون الإنمائي أن تلعب دوراً ميسراً لدعم السياسات العامة والإجراءات التي تتخذها البلدان النامية لتعزيز صادراتها في هذه القطاعات.

٣ - وأعدت مذكرة المعلومات العامة هذه لدعم اجتماع الخبراء الأول بشأن القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية. وتقوم هذه المذكرة بعد إبراز اتجاهات الأداء التصديري العام للبلدان النامية، بتحليل مشاركتها في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة، وتحديد العوامل الرئيسية التي تؤثر على هذه العملية، ورسم الخطوط العريضة للمجالات العامة للعمل على صعيد السياسات الوطنية والدولية^(٢). وتقدم الأمثلة من خلال تقديم موجز عن مشاركة البلدان النامية في قطاعين حيويين هما التعاقد الخارجي على توفير الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والنسيج والملابس، ومن خلال قطاع جديد هو منتجات الطاقة المتجددة بما في ذلك

الوقود الأحثائي. وسيركز اجتماع الخبراء على هذه القطاعات الثلاثة، ومن أجل تعزيز إجراء مناقشات متعمقة، ستتاح خلال الاجتماع ورقة اجتماع مستقلة ومتعمقة بشأن كل قطاع.

ثانياً - اتجاهات الأداء التصديري في البلدان النامية

٤ - الأهمية المتزايدة للمصنوعات: خلال السنوات الخمسين الماضية، تجاوز النمو في التجارة بصفة عامة النمو في الإنتاج. ويعكس هذا الأمر التحول نحو اقتصادات أكثر انفتاحاً، كما يعكس التخصص الدولي في مجال الإنتاج. وقد ازدادت حصة البلدان النامية في التجارة الدولية خلال فترة السبعينات من القرن الماضي لتصل إلى ٢٧ في المائة من التجارة العالمية في عام ١٩٨١. وخلال عقد الثمانينات، الذي يسمى في كثير من الأحيان عقد التنمية الضائع نتيجة لأزمة الديون، هبطت حصة البلدان النامية في التجارة، لكنها عادة فانتعشت خلال التسعينات لتبلغ نسبة ٢٨ في المائة في عام ٢٠٠٣. ومع ذلك، تراجعت حصة أقل البلدان نمواً من إجمالي الصادرات العالمية من نسبة ١,٧ في المائة في عام ١٩٧٠ إلى نسبة ٠,٦ في المائة في عام ٢٠٠٣.

٥ - وكان من أهم تطورات الأداء التجاري للبلدان النامية التقدم الذي أحرزته في تحسين تنوع الصادرات خلال العقدين الماضيين. وقد هبط بحدّة مؤشر تركيز صادرات البلدان النامية كمجموعة من نسبة ٠,٦ في المائة تقريباً في عام ١٩٨٠ إلى نسبة ٠,٢ في المائة تقريباً في عام ٢٠٠٣، أما حصتها من الصادرات ذات القيمة المضافة العالية - بما فيها المصنوعات التي تستخدم مهارات ومدخلات تكنولوجية متوسطة إلى عالية المستوى - فقد ارتفعت من ٢٠ في المائة إلى ٥٠ في المائة تقريباً. واستمر ارتفاع النسبة العامة للمصنوعات في صادرات البلدان النامية من ٢٠ في المائة فقط في عام ١٩٨٠ لتبلغ ٧٥ في المائة في عام ٢٠٠٣. وتشكل المصنوعات في الوقت الراهن ثمانية من المواد التصديرية العشر الأولى للبلدان النامية بما في ذلك الإلكترونيات، وأجهزة الحاسوب والأجهزة المكتبية، وأجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية، والسيارات، والملابس والآلات؛ ويشكل النفط الخام والمنتجات النفطية المادتين الأخريين من المواد التصديرية العشر الأولى.

٦ - وبالرغم من هذا التقدم، توجد تباينات إقليمية كبيرة في مجال التنوع. فتنوع الصادرات أكثر تقدماً في اقتصادات شرق آسيا حيث بلغت نسبة المصنوعات أكثر من ٨٠ في المائة من صادرات السلع في عام ٢٠٠٣. واستطاعت بضعة بلدان نامية، وخصوصاً الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا، أن تحقق زيادات كبيرة في حصتها من القيمة المضافة للصناعة العالمية ضاهت أو تجاوزت الزيادات في حصصها من تجارة المصنوعات العالمية. وغالباً ما تدرج الصادرات المعنية في أعلى سلسلة القيمة المضافة، كما أن العديد منها يتألف من سلع وخدمات دينامية عالمياً. كما أن العديد من الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا زادت حصتها في إجمالي التجارة العالمية. وتمكنت الصين بمفردها من زيادة حصتها من صادرات السلع العالمية من نسبة تقل عن ١ في المائة في عام

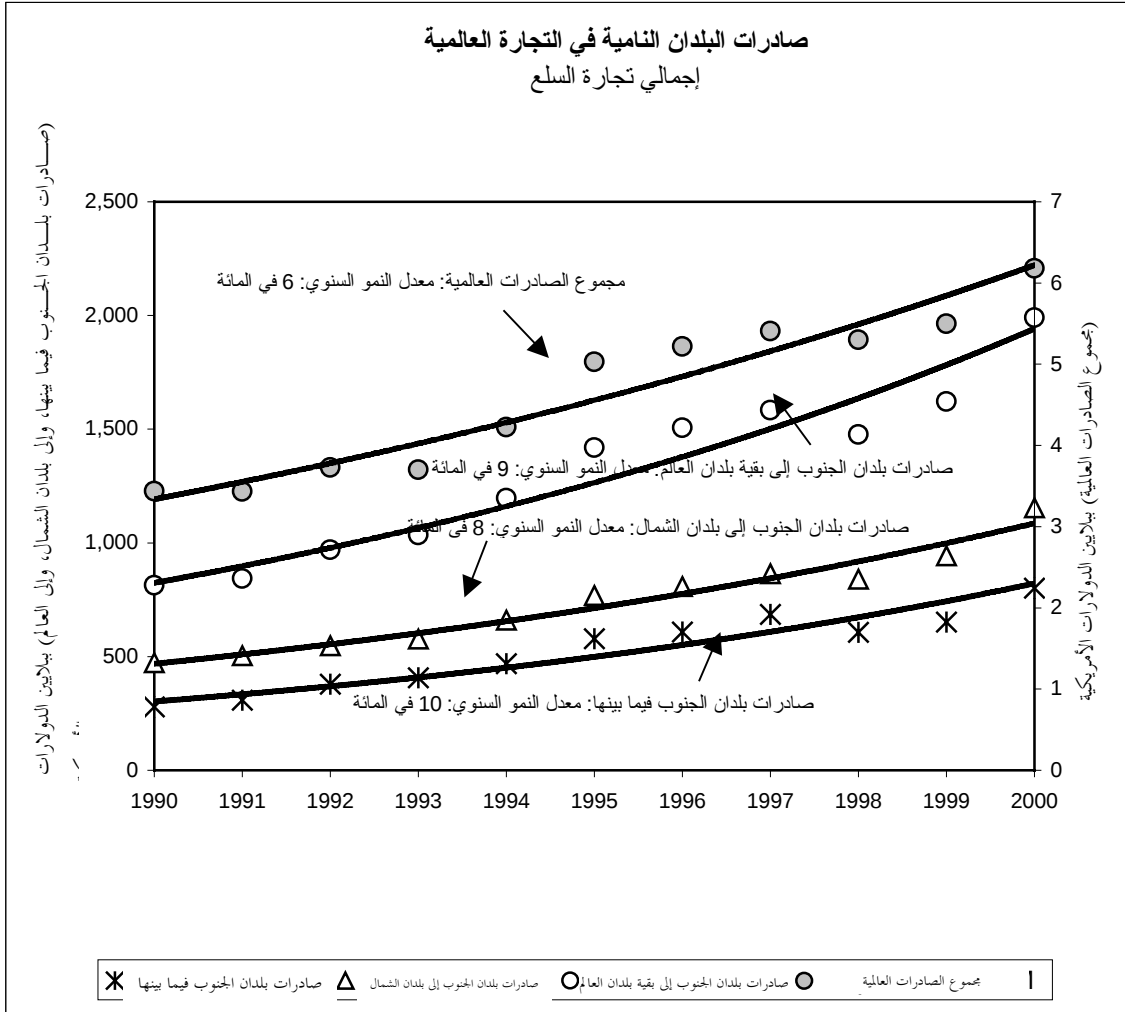
١٩٧٠ إلى أكثر من ٥ في المائة في عام ٢٠٠٣، وخلال هذه الفترة، تمكنت بلدان أخرى مثل جمهورية كوريا وماليزيا وتايلند من مضاعفة حصتها على أقل تقدير.

٧- ومن ناحية أخرى، بلغت حصة أمريكا اللاتينية والكاريبي من المصنوعات في صادرات السلع نسبة ٥٧ في المائة في عام ٢٠٠٣، وبلغت حصة أفريقيا ٤٧ في المائة فقط، وكان معظم الصادرات عبارة عن سلع أساسية أولية مجهزة. وتشمل هذه السلع صادرات المنتجات والمستحضرات الغذائية، فضلاً عن الكيماويات والمواد المجهزة. وفي الوقت الراهن، لا يزال نصف البلدان النامية ككل - وغالبيتها من أقل البلدان نمواً والدول الجزرية الصغيرة النامية - يعتمد على سلع أساسية بخلاف الوقود، للحصول على أكثر من نصف إيرادات الصادرات؛ وترتفع هذه النسبة إلى الثلثين إذا أُضيفت صادرات الوقود. وتستمر صادرات السلع الأساسية في توفير مصدر هام من مصادر التوظيف وإيرادات التصدير في البلدان النامية، ويمكن أن يكون لتنويع الصادرات في هذا القطاع مردود كبير على عائدات التنمية. ومع ذلك، فإن العديد من أقل البلدان نمواً مثل أوغندا، وبنغلاديش، وتوغو، وكمبوديا، وليسوتو، ومدغشقر، تمكنت من تحقيق زيادة ملحوظة في صادراتها من السلع المصنعة، بينما زادت العديد من البلدان الأخرى صادراتها في مجال الخدمات، مما ساهم في تحقيق زيادة شاملة في إجمالي صادرات أقل البلدان نمواً من ١٨ بليون دولار أمريكي في عام ١٩٩٣ إلى ٤٤ بليون دولار خلال السنوات العشر الماضية.

٨- تنويع صادرات الخدمات: بالرغم من أن غالبية البلدان المنخفضة الدخل، بما في ذلك أقل البلدان نمواً والدول الجزرية الصغيرة النامية، لم تحرز إلا تقدماً محدوداً في تنويع صادراتها من المصنوعات، فإن العديد منها أفلح خلال العقدين الماضيين في توسيع صادرات الخدمات. وعلى وجه الخصوص، ارتفعت حصة مجموعة البلدان النامية في إجمالي صادرات الخدمات العالمية خلال الفترة من عام ١٩٩١ إلى عام ٢٠٠٢ بنسبة ٣٠ في المائة، بينما ارتفعت حصة البلدان المنخفضة الدخل في هذه المجموعة بنسبة ٦٠ في المائة. وحدث ذلك في غالبية الأحيان من خلال زيادة صادرات السياحة (أسلوب التوريد ٢ في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات)، وصادرات الرعاية الطبية، والرعاية المحلية، وخدمات التعليم والتشديد (أسلوب التوريد ٤ في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات). وتقدر تحويلات العمال التي تلقتها البلدان النامية في عام ٢٠٠٣ بما يزيد على ١٣٠ بليون دولار أمريكي، وهذا الرقم هو تقريباً ضعف إجمالي نفقات المساعدة الإنمائية التي بلغت ٦٨,٥ بليون دولار أمريكي. وهذا يدل على أن لدى البلدان النامية إمكانيات كبيرة لتوريد الخدمات، كما يدل على المساهمة الهامة التي يمكن أن تقدمها حركة العمال المؤقتة (أسلوب التوريد ٤ في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات) في إيرادات صادرات هذه البلدان. وتمكنت بعض البلدان النامية في الآونة الأخيرة من تأسيس قدرة تصديرية كبيرة في مجال الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من خلال التعاقد الخارجي وفق أسلوب التوريد ١ في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتتضمن صادرات هذه الخدمات البرمجيات، والهندسة، والمحاسبة، ومراكز الاتصالات، وخدمات النسخ.

٩- التجارة فيما بين بلدان الجنوب: المحرك الهام لزيادة صادرات البلدان النامية هو الطلب المتزايد في أسواق البلدان النامية الأخرى. وتجاوز نمو الصادرات فيما بين بلدان الجنوب عموماً نمو التجارة العالمية خلال السنوات العشر الماضية. وحققت هذه التجارة خلال الفترة من عام ١٩٩٠ إلى عام ٢٠٠٠ زيادة بمعدل نمو سنوي يُقدر في المتوسط بحوالي ١٠ في المائة، مقارنة بنسبة ٦ في المائة للتجارة العالمية (انظر الشكل ١). وبفضل النمو القوي، قفزت حصة التجارة فيما بين بلدان الجنوب في إجمالي التجارة العالمية من ٨ في المائة إلى أكثر من ١٢ في المائة خلال نفس الفترة. ونسبة ٤٠ في المائة تقريباً من صادرات بلدان الجنوب تتجه حالياً نحو البلدان النامية الأخرى. وبالرغم من أن أربعة أخماس هذه الصادرات تتم من خلال التجارة فيما بين البلدان الآسيوية، فإن النمو القوي للتجارة الإقليمية في أفريقيا وأمريكا اللاتينية، وإن يكن من قواعد أصغر، يظهر أن نمو التجارة فيما بين بلدان الجنوب ليس مجرد ظاهرة آسيوية. وفي الوقت ذاته، فإن التجارة الإقليمية، بالرغم من صغر حجمها نسبياً، تبدي إشارات نمو متسارع.

١٠- وتيسرت التجارة فيما بين بلدان الجنوب من خلال زيادة التجارة والاستثمار الإقليميين، بموجب اتفاقات تجارة إقليمية في الكثير من الأحيان. وبفضل هذه الاتفاقات والجهود المستقلة لتحرير التجارة، تراجعت التعريفات التي تفرضها البلدان النامية على الواردات من بلدان نامية أخرى بنسبة ٧٠ في المائة تقريباً خلال العقد الماضي. وبتقليل الحواجز التعريفية وغير التعريفية القائمة أمام تجارة السلع، فإن ترتيبات التكامل الاقتصادي الإقليمية بين البلدان النامية تساعد المنتجين على تحقيق وفورات حجم؛ وعلى جلب الاستثمار الأجنبي المباشر على مستويات أعلى وبشروط أفضل؛ وتجميع الموارد الاقتصادية والبشرية والمؤسسية والتكنولوجية وموارد البنى التحتية؛ وبناء شبكات إنتاج وتسويق بين البلدان المشتركة. والنظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين البلدان النامية يوفر لهذه البلدان فرصة زيادة وتوسيع شروط الوصول إلى الأسواق بين الأقاليم.



المصدر: دليل إحصاءات الأونكتاد لعام ٢٠٠٣.

الشكل ١ - صادرات بلدان الجنوب فيما بينها، وإلى بلدان الشمال، وإلى العالم موزعة على الفترة من عام ١٩٩٠ إلى عام ٢٠٠٠ (المقياس الأيسر)، ومعدلات النمو السنوي لتدفق هذه الصادرات محسوبة أيضاً. وخلال هذه الفترة، ارتفعت صادرات بلدان الجنوب فيما بينها من ٢٧٥ بليون دولار أمريكي إلى ٨٠٠ بليون دولار أمريكي بمعدل نمو سنوي بلغ ١٠ في المائة، بينما ازداد إجمالي الصادرات العالمية (المقياس الأيمن) من ٣,٤ تريليون دولار أمريكي إلى ٦,٢ تريليون دولار أمريكي بمعدل نمو سنوي بلغ ٦ في المائة.

ثالثاً - مشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية

قطاعات السلع الدينامية

١١ - القطاعات والمنتجات الدينامية الرئيسية. تجاوز متوسط النمو السنوي في قيمة صادرات السلع العالمية خلال العقدين الأخيرين نسبة ٨ في المائة. ومع ذلك، توجد تباينات كبيرة في معدلات نمو الصادرات من قطاع إلى آخر، حيث حققت بعض القطاعات نمواً فاق ضعف إجمالي نمو التجارة العالمية، وتتقدم معظم هذه القطاعات بمعدل يضاهي نمو التجارة العالمية، بينما تظهر قطاعات أخرى ثباتاً أو تراجعاً في الصادرات.

١٢ - وباستخدام التصنيف الموحد للتجارة الدولية المؤلف من أربعة أرقام، يرتب كل من الجدولين ١ و ٢ أول أربعين من مجموعة المنتجات الأكثر دينامية في التجارة العالمية خلال الفترة ١٩٨٥-٢٠٠٢ مستخدمين، على التوالي، المعيارين التاليين: (أ) الزيادة المطلقة في الحصة السوقية، و(ب) متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات. وهنالك تباين في المعلومات الواردة في الجدولين، فكل مجموعات المنتجات التي سجلت زيادة مطلقة عالية من حيث الحصة السوقية ليست هي التي حققت نمواً عالياً في القيمة التصديرية، والعكس بالعكس. ويبين الجدول ٣ قائمة بمجموعة المنتجات الأكثر دينامية التي حققت المعيارين. وتهمين على هذه القائمة بشكل أساسي ثلاث فئات منتجات هي: المنتجات الإلكترونية والكهربائية (بنود التصنيف الموحد للتجارة الدولية ٧٥، ٧٦، ٧٧)؛ وفئة المواد الكيميائية (البند ٥ من التصنيف الموحد للتجارة الدولية)، ومصنوعات متنوعة (البند ٨ من التصنيف الموحد للتجارة الدولية). وكان من الممكن باستخدام درجة تفصيل أعلى أو فترة زمنية أقصر من تلك المستخدمة في الجدول، تحديد المزيد من "المنتجات المتميزة" التي زاد الطلب عليها بسرعة خلال السنوات الأخيرة. وذلك اعتبار منهجي وجيه لإجراء المزيد من التحليل المتعمق بحسب القطاع.

١٣ - ومن بين هذه المنتجات الأربعين الأكثر دينامية من حيث الزيادة المطلقة للحصة السوقية (الجدول ١) والتي شكلت مجتمعة ٣٤ في المائة من الصادرات العالمية في عام ٢٠٠٢، تدرج ٢٠ منها في أربع فئات هي: السلع الإلكترونية والكهربائية؛ والمواد الكيميائية؛ والمحركات وقطع الغيار؛ والنسيج والملابس. وشكلت المنتجات الإلكترونية والكهربائية في هذه القائمة وحدها ١٥ في المائة من إجمالي صادرات السلع العالمية في عام ٢٠٠٢. وكانت عولمة سلاسل التوريد العامل الرئيسي لتحريك هذه الدينامية. كما مثلت منتجات المواد الكيميائية المدرجة في الجدول نسبة ٥ في المائة من الصادرات العالمية في عام ٢٠٠٢، ومثلت منتجات صناعة السيارات حوالي ٨ في المائة. وتتضمن القائمة بندين يتعلقان بفئة النسيج والملابس. وجدير بالذكر أن أحد البنود في الجدول الأول هو التسجيلات السمعية/البصرية (المدرجة تحت "التسجيلات الصوتية أو ما يشابهها من التسجيلات") يدل على وجود صناعة مبتكرة - ثقافية وفنية ووسائط ترفيهية - ضمن القطاعات العالمية الأكثر دينامية.

١٤- وكما يظهر الجدول ٢، عند ترتيب مجموعات المنتجات الدينامية بحسب المتوسط السنوي لنمو قيمة الصادرات، يأتي عدد من المواد الزراعية والأغذية المجهزة والمشروبات في المراكز الأربعين الأولى. وبينما تُصنّف السلع الإلكترونية والكهربائية، والمنتجات الكيميائية ضمن المنتجات التي تأتي في المقدمة بموجب هذا المعيار، فإن عدداً من المنتجات الزراعية والغذائية - بما في ذلك الحبوب المجهزة، والقطن وبذوره، وبذور السمسم، ولب الخشب، والحبوب الزيتية، والخضروات المجمدة، والمشروبات الكحولية وغيرها من المشروبات المخمّرة - يظهر قدراً مماثلاً من ارتفاع معدلات نمو الصادرات، بيد أن حصة هذه المنتجات في إجمالي الصادرات العالمية أقل بكثير. كما تشتمل هذه القائمة على المنسوجات والملابس، والطائرات، وأنواع معينة من الآلات والأجهزة.

١٥- السلع الأساسية. بالرغم من أن حصة السلع الأساسية في التجارة العالمية قد انخفضت على مر الزمن، فإن تصنيف قطاعات السلع الأساسية يدل على أن هناك عدداً من السلع التي أظهرت دينامية في الأسواق. فمنتجات الحرير ومستحضرات الحبوب والمشروبات غير الكحولية وبعض أصناف الفواكه ومستحضراتها، على سبيل المثال، يمكن أن تعتبر منتجات دينامية في الأسواق، حيث زاد معدل نموها السنوي خلال الفترة قيد الاستعراض على ١٠ في المائة. وتشير الأرقام المفصلة إلى أن منتجات البلاذر الغري وفاكهة الكيوي والمنغا ولحوم الدواجن هي من المنتجات الدينامية، إذ تراوحت معدلات نمو الصادرات السنوية ما بين ١٠ و ١٧ في المائة خلال فترة العقدين المنصرمين. وتشتمل السلع الأساسية الزراعية الأخرى التي تظهر دينامية في الأسواق بدرجات متفاوتة على الحيوانات القشرية الطازجة؛ ومنتجات الأسماك؛ والدهون الحيوانية والنباتية المجهزة؛ والخطب والفحم؛ والخضار الطازجة؛ ومستحضرات السكر؛ والمارغارين والسمن؛ والخضار الفجة؛ والتبغ المصنّع؛ ومنتجات اللحوم.

١٦- مشاركة البلدان النامية في القطاعات الرئيسية للسلع الدينامية. البلدان الصناعية هي المصدرة الرئيسية للمنتجات الأكثر دينامية في الأسواق العالمية. ومع ذلك، يبدو أن البلدان النامية أصبحت بشكل عام جهات فاعلة تتمتع بأهمية متزايدة في الأسواق بالنسبة للعديد من المنتجات الدينامية. وكما يشير الجدول ١، فهي تستأثر بحوالي ٢٠ في المائة من الصادرات العالمية للمنتجات الأربعين الأكثر دينامية عند ترتيبها بحسب حصتها في الصادرات العالمية. وارتفعت حصتها من الصادرات العالمية لبعض السلع الإلكترونية والكهربائية من مستويات زهيدة في عام ١٩٨٥ إلى أكثر من ٢٥ في المائة في عام ٢٠٠٣. وتفوق صادرات البلدان النامية صادرات البلدان المتقدمة بالنسبة لثلاثة من المنتجات الواردة في القائمة وهي تحديدًا الملابس الداخلية القطنية، والملابس الخارجية وأجهزة التلفاز. ومع ذلك، كانت اقتصادات شرق آسيا الأكثر إسهاماً، من بين البلدان النامية، في أسواق المنتجات الدينامية حيث حققت حصتها السوقية معدل نمو عالياً. أما حصة أقل البلدان نمواً من صادرات هذه المنتجات فهي زهيدة ولذلك لا تظهر في هذا الجدول.

الإطار ١ - المنسوجات والملابس: دينامية التصدير عقب الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس

كانت المنسوجات والملابس، خلال العقدين الماضيين، ثاني أكثر المنتجات دينامية في التجارة العالمية بعد السلع الإلكترونية والكهربائية. ولهذا القطاع أهمية كبيرة بالنسبة للبلدان النامية التي تورد حوالي ٥٠ في المائة من حاجة الأسواق العالمية للمنسوجات وما يفوق ٦٠ في المائة من حاجتها للملابس. ومنذ عام ١٩٨٠، زادت صادرات الملابس من البلدان النامية بمعدل ٧ وصادرات المنسوجات بمعدل ٥، بينما كان المعاملان المقابلان لذلك في البلدان ٣ و٢ على التوالي. وفي عام ٢٠٠٢، كانت الصين والهند وباكستان وإندونيسيا وتايلند من بين المصدرين العشرين الأوائل للمنسوجات في العالم. وفيما يتعلق بالملابس، كانت الصين والهند وبنغلاديش وتايلند وباكستان من بين المصدرين العشرين الأوائل. وبالرغم من أن العديد من أقل البلدان نمواً والاقتصادات الصغيرة، بما في ذلك بنغلاديش وكمبوديا وموريشيوس وسري لانكا، ليست من بين المصدرين الأوائل، إلا أنها طوّرت قدرة توريدية عالية مستفيدة من حصص الاستيراد بموجب اتفاق منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالمنسوجات والملابس.

ولقد ظلت صادرات المنسوجات والملابس من البلدان النامية خاضعة لنظام الحصص لأكثر من أربعين عاماً. وقد حدد الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملبوسات فترة انتقالية مدتها عشر سنوات انقضت في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤، تُرفع خلالها تدريجياً جميع قيود نظام الحصص المفروضة على تجارة المنسوجات والملبوسات. ومن شأن تحرير تجارة المنسوجات في عام ٢٠٠٥ توليد مكاسب للبلدان النامية تبلغ سنوياً ٤٠ بليون دولار أمريكي في شكل عائدات تصدير، وإيجاد ٢٧ مليون وظيفة جديدة^(٣). وفي ضوء هذه التحسينات المأمولة بشدة لتحقيق الرفاهة، من المهم وضع حد فعلي لأربعين سنة من إجراءات الحماية في هذا القطاع، وضمان ألا تحل محل الحصص إجراءات حماية أخرى في البلدان المتقدمة.

ومع ذلك، فإن تحديد أداء البلدان في مجال المنسوجات والملابس عقب انقضاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس لا يمكن اختصاره في عملية حسابية واحدة تحدد من سيكون الراجح أو الخاسر، بل يشمل بالأحرى مسألة معرفة كيفية استفادة البلدان من الفرص وتجاوز التحديات التي يفرضها انقضاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس. والعوامل الهامة في هذا الصدد هي التكاليف والتكيف، والقدرة التنافسية، ودور التعريفات في تشكيل التجارة القطاعية، والتغيرات على المدى القريب في أنماط التجارة والاستثمار. وعلى المدى الطويل، ستواصل السوق الدولية للمنسوجات توسعها مع تزايد عدد سكان العالم وارتفاع المداخل ومستويات المعيشة، ولهذا السبب، يُتوقع لهذا القطاع الاستمرار كقطاع تصدير دينامي بالنسبة للبلدان النامية خلال السنوات القادمة.

وبينما يُتوقع حدوث زيادة كبيرة في صادرات بعض البلدان النامية من المنسوجات والملابس عقب انقضاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس، فإن أقل البلدان نمواً والاقتصادات الصغيرة التي تحظى صادراتها إلى الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي بمعاملة معفاة من نظام الحصص والرسوم الجمركية، وتعتمد بشدة على صادرات الملابس المجمعة، معرضة على وجه الخصوص لزيادة المنافسة المتوقعة في هذا القطاع. وإلى جانب أقل البلدان نمواً الآسيوية مثل بنغلاديش وكمبوديا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية ونيبال، يُعد هذا القطاع مهماً أيضاً بالنسبة للعديد من البلدان الأفريقية مثل كينيا ولسوتو ومدغشقر وموريشيوس، وبعض البلدان في منطقة الكاريبي مثل الجمهورية الدومينيكية وجامايكا وهندوراس. وتشير الدراسات إلى أن البلدان الحاصلة على أفضليات قد تتأثر بتكاليف التكيف المترتبة على إزالة نظام الحصص. وينبغي للمجتمع الدولي أن يستشعر احتياجات هذه البلدان ويتأهب لتقديم المساعدة المناسبة. ومن المهم، بشكل خاص، تفهم احتياجات النساء، نظراً إلى أن قطاع المنسوجات والملابس هام عادة لتوظيف النساء.

١٧- وعند ترتيب المنتجات الدينامية بحسب المتوسط السنوي لنمو قيمة الصادرات (الجدول ٢)، تكون مشاركة البلدان النامية في أسواق التصدير أوسع نطاقاً. وقد ساعد توسع صادرات بعض المنتجات الغذائية التي تدرج ضمن أكثر المنتجات الزراعية دينامية على تحسين الأداء التجاري لكل من البرازيل وكينيا والصين وتايلند. وتشارك بلدان جنوب آسيا وأمريكا اللاتينية والكاريبي في عدد من القطاعات الدينامية، بما في ذلك المنسوجات والملابس والمنتجات الغذائية، غير أن صادراتها من الأجهزة الإلكترونية أقل بكثير من صادرات شرق آسيا. وبالرغم من إسهام أقل البلدان نمواً بصورة محدودة في إنتاج وتصدير غالبية هذه المنتجات، إلا أنها تمكنت من تحقيق حضور بدرجات متفاوتة في مجال التصدير بالنسبة لـ ١٧ منتجاً من المنتجات. كما تورد ٣٠ في المائة أو أكثر من الصادرات العالمية لمنتجين هما تحديدًا القطن المنقش والمشوط وحبوب السمسم. وما فتئت القيود الهيكلية وتلك المتعلقة بجانب العرض، والقدر المحدود من الأسواق المحلية، وتكلفة رأس المال وتوفره، وظروف السوق الخارجية، تؤثر في قدرة هذه البلدان على تنويع منتجاتها لتتحول إلى صادرات ذات قيمة مضافة أعلى.

المنتجات المفضلة بيئياً وغيرها من القطاعات غير التقليدية

١٨- هناك عدد من مجموعات المنتجات الأخرى التي أخذت البلدان النامية تظهر فيها كأطراف فاعلة مهمة. وفي حين يستأثر بعضها بحصة كبيرة من التجارة العالمية، فإن العديد منها ينتج منتجات جديدة بأحجام تجارية صغيرة، وليس لها في الكثير من الأحيان عناوين محددة تدرج بها في التصنيف التجاري.

١٩- وتشمل المنتجات المفضلة بيئياً المنتجات العضوية والمنتجات الحرجية غير الخشبية، والمنتجات القائمة على المعارف التقليدية، ومنتجات الطاقة المتجددة. وتتمتع أسواق أنواع معينة من المنتجات المفضلة بيئياً بالقيمة العالية

والنمو السريع؛ وعلى سبيل المثال، بلغت قيمة السوق العالمية للأغذية والمشروبات العضوية في عام ٢٠٠٣ حوالي ٢٥ بليون دولار أمريكي. ومع أن البلدان المتقدمة هي السوق الرئيسية للمنتجات العضوية، فإن الأسواق المحلية آخذة في النمو في العديد من البلدان النامية. كما أن سوق الوقود الأحفوري مثال آخر على أسواق المنتجات المفضلة بيئياً التي يُتوقع نموها، خصوصاً مع إنفاذ بروتوكول كيوتو، وارتفاع أسعار النفط والطلب العالمي المتزايد على الطاقة. ويُقدر أن يوفر الوقود الأحفوري نصف أو أكثر من نصف احتياجات النقل العالمية من الوقود بحلول عام ٢٠٥٠^(٤).

٢٠ - وهنالك العديد من مجموعات المنتجات الزراعية والطبيعية غير الخشبية وغير التقليدية التي لديها قيمة مضافة أكبر. وبالرغم من التديني العام لمستويات الطلب العالمي على هذه السلع، إلا أنها تمثل قيمة سوقية كبيرة بالنسبة للبلدان النامية القليلة المنتجة لسلع معينة من بين مجموعات هذه المنتجات. ولهذه السلع، في الكثير من الحالات، دور هام في توليد الدخل المحلي في المجتمعات الريفية ومجتمعات السكان الأصليين في البلدان المعنية. وتشمل مجموعات المنتجات ذات الصلة ما يلي: المنتجات النباتية الصالحة للأكل؛ والمكونات الغذائية (مثل المواد الملونة والمطوية)؛ ومستحضرات التجميل والمنتجات الصيدلانية المصنوعة من مكونات طبيعية ونباتات طبية؛ والمطاط والأصماغ والألياف الطبيعية وما يتصل بها من منتجات؛ والمنتجات الحيوانية ومشتقاتها؛ وغيرها من المنتجات الطبيعية بما في ذلك منتجات الصناعات اليدوية.

الإطار ٢ - الفرص التجارية في منتجات الطاقة المتجددة والوقود الأحفوري

الطاقة المتجددة أو "المتجددات" مثل مصادر الطاقة المائية، وطاقة الكتلة الأحفورية، والطاقة الشمسية، والطاقة الريحية، والطاقة الحرارية الأرضية، يمكن أن تسهم بقدر كبير في التنمية المستدامة. وفي هذه الفئات العامة تجد، أن الوقود الأحفوري هو الوقود المشتق من مصادر بيولوجية مثل الإيثانول، والديزل الأحفوري. وتنبأ الوكالة الدولية للطاقة بأن تشهد السنوات العشر القادمة ازدياد مصادر الطاقة المتجددة القابلة للاستدامة من الناحية الاقتصادية نتيجة انخفاض تكاليفها بفضل التحسن التكنولوجي والأسواق الآخذة في التوسع. كما أن الآليات الجديدة القائمة على السوق للتعامل مع تغير المناخ ستوجد أيضاً أسواقاً لمصادر الطاقة المتجددة. كما أدت الشواغل البيئية إلى زيادة جاذبية مصادر الطاقة المتجددة لدى واضعي السياسات.

ولا يزال استغلال مصادر الطاقة المتجددة في الأسواق التجارية متدنياً بسبب قيود التكاليف والمزايا غير المجزية (المؤثرات الخارجية) فضلاً عن التوريد المتقطع وغير ذلك من القيود التقنية والمؤسسية. وخلال اجتماع الخبراء الذي عقده الأونكتاد مؤخراً بشأن تعاريف وأبعاد السلع والخدمات البيئية في التجارة والتنمية (جنيف، ٩-١١ تموز/يوليه ٢٠٠٣)، شدد العديد من الخبراء على أن تحرير تجارة منتجات مصادر الطاقة المتجددة قد يعود

مزايا بيئية واضحة، فضلاً عن زيادة صادرات بعض البلدان النامية. وتشير إحصاءات أمانة الأونكتاد (TD/B/COM.1/EM.21/CRP.1) إلى أن البلدان النامية، بالرغم من أنها لا تستورد السلع البيئية الرأسمالية، فإن قيمة إجمالي صادراتها وواردها من منتجات الطاقة المتجددة في عام ٢٠٠٢ بلغت حوالي ٣,٧ بليون دولار أمريكي. وتحسن التعاون بين البلدان النامية في مجال الطاقة المتجددة قد يتيح فرصة لتعزيز التعاون التجاري والتكنولوجي فيما بين بلدان الجنوب. وعلى سبيل المثال، أبدت الهند والبرازيل اهتماماً شديداً بتعزيز التعاون بينهما في مجال إنتاج واستخدام وتصدير الإيثانول. وفي نيسان/أبريل ٢٠٠٢، وقعت الهند والبرازيل مذكرة تفاهم تتعلق بتقاسم الخبرات التكنولوجية في مجال مزج وقودي البترول والديزل بوقود الإيثانول البيولوجي.

ويمثل الوقود الأحيائي، من بين مجموعة منتجات الطاقة المتجددة، أهمية خاصة بالنسبة للبلدان النامية التي يسهل عليها بدء إنتاجه باستغلال المخلفات الزراعية الوفيرة. كما يحقق تطوير الوقود الأحيائي المزايا الإنمائية التالية: خفض واردات الوقود، وتحقيق الأمن في الإمداد بالطاقة، وتنويع الإنتاج الزراعي، وإيجاد أسواق جديدة للتصدير وتحقيق مزايا اجتماعية. وتتوفر الشروط لتجارة الوقود الأحيائي بين البلدان النامية والمتقدمة: فتكلفة إنتاج المحاصيل المستخدمة في تصنيع الوقود الأحيائي أقل في البلدان النامية، وسوف يزداد الطلب على الوقود الأحيائي في البلدان المتقدمة بصورة رئيسية بسبب إنفاذ بروتوكول كيوتو. ويمكن لهذه التجارة أن تتحول إلى حل يكسب فيه الطرفان إذا أُزيلت الحواجز التجارية.

وأصبح موضوع التجارة الدولية في خدمات ومعدات الطاقة المتجددة مسألة هامة نسبياً في سياق المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي أجرتها منظمة التجارة العالمية بشأن السلع والخدمات البيئية، وفي أعمال الأونكتاد. ويُعد التغلب على الحواجز التجارية بالنسبة لسلع وخدمات منتجات الطاقة المتجددة والزراعة جوهرياً لفعالية تعزيز سوق هذه المنتجات، بما في ذلك الوقود الأحيائي. وخفض الحواجز أمام تجارة منتجات وخدمات الطاقة المتجددة، إذا رافقته فعالية في نقل التكنولوجيا والتكيف، من شأنه أن يوفر مزايا اقتصادية وبيئية هامة للبلدان المتقدمة والنامية على حد سواء.

قطاعات الخدمات الناشئة والدينامية ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان النامية

٢١ - التعاقد الخارجي على توفير الخدمات. لا يعد التعاقد الخارجي على توفير الخدمات، بهذه الصفة، أمراً جديداً، فهو معروف منذ سنوات عديدة لدى البلدان المتقدمة. ومع ذلك، ونتيجة للإنجازات في التكنولوجيا الشبكية، وظهور شبكات البيانات فائقة السرعة، وتزايد اتساع النطاق الترددي، أخذت عمليات التعاقد الخارجي على توفير الخدمات تنتشر على نطاق العالم خلال السنوات الأخيرة، حسبما يتبين من التعميم السريع على النطاق

الدولي للخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات، بما في ذلك إسناد العمليات التجارية إلى جهات خارجية. وقد أتاح ذلك للبلدان النامية فرصة المشاركة في هذه العملية. ويقدر حجم الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات وعمليات إسناد الأعمال التجارية إلى جهات خارجية في السوق العالمية بمبلغ سيصل بحلول عام ٢٠٠٤ إلى ٣٠٠ بليون دولار أمريكي. وقد نمت هذه السوق منذ عام ١٩٩٩ بمعدل بلغ في متوسطه ٢٣ في المائة. ويشير تقدير آخر إلى أن قيمة عمليات إسناد الأعمال التجارية إلى جهات خارجية في شتى أرجاء العالم ستزيد لتصل إلى ٥٨٥ بليون دولار أمريكي بحلول عام ٢٠٠٥. وهذا يمثل إحدى أسرع خدمات التجارة الإلكترونية تطوراً. ويفضي التعاقد الخارجي على توفير الخدمات إلى نتائج مفيدة لبلدان المنشأ والبلدان المضيفة على حد سواء. وعليه، فإن السياسات التجارية والإغائية والاقتصادية للبلدان النامية نفسها، وبيئة الأعمال التجارية لا يجب أن تُقيّد التعاقد الخارجي. وأحد المقترحات التي قدمتها منظمة التجارة العالمية في هذا الصدد هي الوقف الاختياري للالتزامات بموجب أسلوب التوريد ١ تمشياً مع الاتفاق المتعلق بتكنولوجيا المعلومات.

٢٢ - قطاعات خدمات أخرى. ما فتئت حركة الأشخاص الطبيعيين المقدمين للخدمات تشكل مصدراً رئيسياً من مصادر إيرادات التصدير التي يجنيها عدد من البلدان النامية. وتعتبر المكاسب الدينامية التي يجنيها بلد المنشأ من ذلك كبيرة، لأنها تؤدي إلى زيادة الاستثمارات والمدخرات المحلية، وتعزز تنمية القطاعات الاقتصادية والتجارية الأخرى، وتضمن نقل التكنولوجيا ومهارات تنظيم المشاريع والمعارف، وتنمّي القدرات البشرية. وهناك فرص مهمة يُحتمل أن تتيح للبلدان النامية أن تحي فوائدها كبيرة من قطاعات الخدمات الدينامية، مثل خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والخدمات المهنية، والخدمات في قطاعي الصحة والتعليم، والخدمات الاستشارية. ولذلك، فإن هناك مبررات سياسية واقتصادية قوية لقطع التزامات في إطار أسلوب التوريد ٤ ضمن الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات لإتاحة سبل الوصول إلى الأسواق على نحو أشمل وأهم من الناحية التجارية.

الإطار ٣ - التعاقد الخارجي على توفير الخدمات مع موردين

في البلدان النامية: الوافد الجديد إلى عالم التجارة

بدأ التعاقد الخارجي على توفير الخدمات بشكل حصري تقريباً كخدمة متبادلة فيما بين بلدان الشمال، ثم أصبح في الآونة الأخيرة من الأنشطة التجارية الرئيسية فيما بين بلدان الشمال والجنوب وفيما بين بلدان الجنوب. ويمثل التعاقد الخارجي على توفير الخدمات مع موردين من البلدان النامية، في سياق بيئة معولة للأعمال التجارية والخدمات التي توفر على مدار الساعة، أداة استراتيجية أساسية لعدد متزايد من الشركات تتيح لها تحقيق وفورات مالية تقارب نسبة ٧٠ في المائة. وهذا النوع من التعاقد الخارجي على توفير الخدمات - لشركة أجنبية بدلاً من تقديمها لشركة محلية أخرى - يُشار إليه في الغالب بـ "نقل الخدمات إلى الخارج". وتشمل البلدان النامية والبلدان

التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية والتي تورد قدراً كبيراً من الخدمات إلى الخارج كلاً من الهند، والصين، والبرازيل، والفلبين، والاتحاد الروسي، بالإضافة إلى عدد من بلدان أوروبا الوسطى والشرقية. وهناك العديد من البلدان النامية الأخرى التي بدأت تشق طريقها مؤخراً في مجال صناعة الخدمات وتشمل جنوب أفريقيا، وغانا، ونيجيريا، وكينيا، وفييت نام، وجامايكا، وبربادوس. وفي نفس الوقت، تجدر الإشارة إلى أن العديد من البلدان المتقدمة ظلت تشارك لبعض الوقت مشاركة فعلية في نقل الخدمات إلى الخارج، وتأتي آيرلندا وكندا وإسرائيل في طليعة المستفيدين من هذه الخدمات.

وفيما يلي الفئات الرئيسية لخدمات الأعمال التجارية والخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات المتعاقد عليها مع موردين في البلدان النامية، مرتبة بحسب سلسلة القيمة ترتيباً تصاعدياً: ١٠ أنشطة تسجيل البيانات وتحويلها من قبيل خدمات النسخ الطي والقانوني؛ ٢٠ خدمات التجهيز والرسائل الصوتية القصيرة وخدمات دعم العلاقات مع الزبائن بواسطة الحاسوب على أساس القواعد التي يحددها الزبون، بما في ذلك خدمات مراكز الاتصال، وتجهيز البريد الإلكتروني، ومعالجة البيانات، وإصدار الفواتير ودفعها؛ ٣٠ أنشطة حلّ المشاكل واتخاذ القرارات، مثل إيجاد حلول لتحسين العمليات أو تبسيط وتنسيق النظم، بما في ذلك إدارة الموارد البشرية والتطبيقات الحاسوبية؛ ٤٠ خدمات الاتصالات التي تنطوي على تفاعل مباشر مع العملاء وتعاملات أكثر تفصيلاً مع الزبائن لا تقتصر على مجرد دعم خدمات إرسال الرسائل الصوتية مثل خدمات دعم المواقع على الشبكة العالمية ومكاتب مساعدة الزبائن والخدمات التقنية لتجهيز عمليات المكاتب الخلفية وخدمات دعم تطوير البرامج الحوسبة لجميع الأعمال التجارية وخدمات دعم الأجهزة الحاسوبية؛ ٥٠ طائفة من الخدمات في مجال البحث والهندسة، بما في ذلك البحث والتطوير في ميدان صناعة المستحضرات الصيدلانية والنماذج الثلاثية الأبعاد والتحليل الدقيق وتحليل الديناميات الحاسوبية التي تتسم بالسهولة، والمواصفات التقنية للعطاءات، وهندسة المنشآت، والتحليلات المالية وإنتاج الصور المتحركة وغير ذلك من الخدمات السمعية - البصرية في مجال الصناعة الترفيهية. ويتوقع أن تبلغ قيمة التعاقد الخارجي على توفير الخدمات عالمياً على الأمد القصير حوالي ٨٠٠ بليون دولار أمريكي، وقد تنال البلدان النامية ٢٥ في المائة منها مما يجعل التعاقد الخارجي على توفير الخدمات يفتح أفقاً جديداً وفرصة لصادرات هذه البلدان.

٢٣ - يُنظر إلى السياحة، على نحو متزايد، باعتبارها خياراً حيوياً ممكناً لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة للعديد من البلدان النامية، بما فيها أقل البلدان نمواً. وكما هو مبين في الرسم البياني ١، فقد زادت القيمة الاسمية لعائدات السياحة التي جنتها البلدان النامية زيادة مستمرة خلال فترة التسعينات، من أكثر من ٥٠ بليون دولار أمريكي في عام ١٩٩٠ إلى ١٤٠ بليون دولار في عام ٢٠٠١. وقد أفلح بعض البلدان النامية، بما في ذلك بضعة بلدان من أقل البلدان نمواً، في إرساء علامات تجارية أو إقامة صناعات متخصصة معترف بها دولياً في قطاع

السياحة. وبالنسبة إلى بعض البلدان، تعتبر موارد السياحة تراثاً إيكولوجياً. ويمكن لتنمية السياحة تنمية مستدامة أن تشكل طريقة هامة لتحقيق أقصى ما يمكن تحقيقه من الفوائد المتأتية من الموارد السياحية للبلدان النامية. ويمكن لقطاع السياحة تحقيق فوائد هامة للبلدان النامية، نحو إيجاد الوظائف، وتوفير العملات الأجنبية، وتحقيق إيرادات للحكومة، وبنية أساسية أفضل، وتحسين الإدارة البيئية. ويزداد الاهتمام بإمكانية إسهام تطوير السياحة في الحد من وطأة الفقر. وبالنسبة إلى العديد من البلدان النامية، في أقل البلدان نمواً وفي الدول الجزرية الصغيرة النامية، يتواصل توسيع قطاع السياحة كأحد الأهداف الإنمائية الأساسية. بيد أن السياحة يمكن أن تنطوي على مخاطر جمّة. فهذا القطاع يشهد تنافساً حاداً على الحصص السوقية. وأصبح عدد من البلدان النامية (مثل بلدان منطقة الكاريبي) يعتمد اعتماداً كبيراً على السياحة، وهذه البلدان معرضة للتأثر بأي تراجع في هذه الصناعة. كما يتأثر قطاع السياحة بالتوترات الاجتماعية والمخاطر البيئية مثل الأضرار التي تلحق بالنظم الإيكولوجية الطبيعية. ومن الموانع الرئيسية التي تحول دون النمو المطرد في قطاع السياحة عدم ملائمة البنية الأساسية والتدهور البيئي وتأثيرهما على الوجهات السياحية الرائجة الارتياح والتي تتميز بنظم بيئية هشة. وأخيراً، تجدر ملاحظة أن قدراً كبيراً من التعاقد الخارجي على توفير الخدمات يرتبط بالسياحة، بما في ذلك خدمات النقل وحجوزات الفنادق وخدمات إصدار التذاكر، وتجني البلدان النامية المزيد من الفوائد من الأعمال التجارية في هذه المجالات المتصلة بالسياحة.

رابعاً - المحدّدات الرئيسية وخيارات السياسات العامة لمشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة

العوامل التي تؤثر على مشاركة البلدان النامية

٢٤- لا توجد مجموعة واحدة من العوامل التي تؤثر على النجاح في دخول و/أو توسيع المشاركة في القطاعات الدينامية والجديدة. فالعوامل تتباين عبر القطاعات وفيما بين البلدان. كما يتوقف الكثير على فعالية تحديد واغتنام الفرص في القطاعات وسلاسل القيم المحددة. ومع ذلك، فإن خبرات البلدان النامية التي أبلت بلاء حسناً في القطاعات الدينامية والجديدة وحققت مكاسب كبيرة من مشاركتها، توحى بأن الشروط الثلاثة التالية جوهرية:

- وجود قدرة توريد تتسم بالقوة والمرونة وتستجيب للشروط المتغيرة في مجال الطلب والأفضلية؛
- وجود مستوى عالٍ من الإنتاجية والقدرة التنافسية في القطاعات ذات الصلة؛
- وجود شروط مؤاتية للوصول إلى الأسواق ودخولها.

وتعتمد محددات وضع وتعزيز هذه الشروط على القطاع المحدد أو المنتج المعني؛ والبلدان المشاركة؛ والشروط الأولية؛ وتوفّر عوامل الإنتاج الوطنية؛ ونوعية السياسات الاقتصادية والمالية؛ والمؤسسات والإدارة؛ والاستثمار

الحلّي والأجنبي؛ والموارد البشرية والبنى الأساسية المادية؛ وتوفر وحجم ونوعية المشغلين الاقتصاديين؛ ومستوى الشراكة العامة/الخاصة، وشروط إقامة الأعمال التجارية؛ والاستقرار السياسي؛ ومدى الاندماج في الاقتصاد العالمي؛ وما إلى ذلك. وتتطلب دراسة قطاعات أو بلدان محددة معالجة كل حالة على حدة بصورة متعمقة.

عولمة نُظم الإنتاج

٢٥- يرتبط أداء البلدان الأكثر نجاحاً في توسيع صادراتها من المنتجات الدينامية والجديدة ارتباطاً وثيقاً بتوسع نُظم الإنتاج الدولية. وما برحت النُظم الدولية لتقاسم الإنتاج والإنتاج المتكامل، التي تستفيد من خلالها الشركات عبر الوطنية من التغيرات السريعة في الفوارق في التكاليف والموارد والخدمات اللوجستية، تشكل المحرك الرئيسي لعولمة عملية الإنتاج. وتشير البيانات المتعلقة بمجال الصناعة إلى أن فروع الشركات عبر الوطنية الموجودة في بعض البلدان النامية المرتبطة ارتباطاً كبيراً بسلاسل التوريد العالمية تستأثر بحوالي نصف صادرات المصنوعات^(٥) أو أكثر من نصفها. وهناك أيضاً نمط إقليمي مميز في مختلف خبرات البلدان، حيث يتركز معظم النشاط التصديري للشركات عبر الوطنية في العالم النامي في عدد قليل جداً من البلدان، ولا سيما في شرق وجنوب شرق آسيا. وما فتئت متطلبات الأداء التصديري المرتبطة بخوافز من قبيل إعانات التصدير تمثل أداة مهمة يستخدمها عدد من البلدان لتشجيع الشركات عبر الوطنية على اغتنام فرص التصدير، ولكن هذه الإعانات مقيدة بموجب اتفاقات منظمة التجارة العالمية.

٢٦- إن المشاركة في نظم الإنتاج العالمية من قبل صغار الموردين والأحدث عهداً من البلدان النامية ممن لا تتوفر لديهم القدرات والمزايا التنافسية اللازمة، باتت أصعب بسبب التغير السريع في استراتيجيات الشركات وتزايد تعقد نظم الإنتاج. ومع ذلك، ينبغي للبلدان النامية أن تنظر إلى مسألة تحديد ومواصلة توسيع صناعاتها المتخصصة على امتداد سلسلة القيمة المضافة على أنها أولوية من أولوياتها الأساسية. كما ينبغي على البلدان النامية إيجاد روابط اقتصادية محلية أكثر متانة مع الأنشطة التصديرية ذات الصلة، ورفع مستويات نقل التكنولوجيا، وتنمية المهارات والقيمة المضافة المحلية المتأتبة من المشاركة في سلاسل التوريد المتعددة الجنسيات.

التغيرات في الدخل والطلب

٢٧- إن مرونة الطلب بالنسبة للدخل العالمي، فيما يتعلق ببعض المنتجات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان النامية، بما في ذلك بعض المواد الأولية الزراعية والصناعية، متدنية عادة، مما يدل لأول وهلة على أن نمو الدخل العالمي قد لا يفضي إلى زيادة كبيرة في الطلب. ومع ذلك، يتوقف الأمر إلى حد بعيد على تكوين النمو في الطلب العالمي. وكما يتضح من حالة نمو الطلب في الصين خلال السنوات القليلة الماضية، باعتبار أن الصين ذاتها تمثل عاملاً دينامياً رئيسياً في التجارة العالمية، فإن البلدان التي تتدنى فيها مستويات الدخل تتميز بمرونة دخل أعلى

فيما يخص المنتجات الغذائية والمواد الأولية على حد سواء. وهذا يدل على أن الكثير من قطاعات البلدان النامية ومنتجاتها التي أظهرت دينامية محدودة في السوق العالمية يمكن أن تصبح أكثر دينامية إذا ارتفع معدل النمو في هذه البلدان إلى مستوى كاف. وعلى أية حال، تتمتع المنتجات الدينامية بمستوى أعلى من مرونة الطلب بحسب الدخل. وعلى سبيل المثال، فقد تجاوز الطلب على منتجات تكنولوجيا المعلومات في الكثير من البلدان مستوى نمو الدخل، مما أفضى إلى زيادة حصة الإنفاق على هذه المنتجات. وعلاوة على ذلك، فإن عوامل من قبيل إدخال التحسينات في ابتكار المنتجات واستخدامها فضلاً عن الاتجاهات ذات الصلة بأسلوب الحياة هي أيضاً من بين العوامل التي تؤثر في الطلب.

الوصول إلى الأسواق ودخولها

٢٨- إن قدرة البلدان النامية على المشاركة في التجارة في القطاعات الدينامية والجديدة للتجارة العالمية تعتمد إلى حد كبير على مدى قدرتها على الاستجابة للفرص الجديدة المتاحة في الأسواق العالمية. وتعتمد مقدرتها على القيام بذلك إلى حد كبير على شروط الوصول إلى الأسواق ومتطلبات دخولها التي تحددها البلدان المستوردة، بما في ذلك المتطلبات التي تحددها شبكات التوزيع الكبرى. ويعني الاندماج في الاقتصاد العالمي، بالنسبة للكثير من البلدان النامية، القدرة على استيفاء شروط دخول الأسواق هذه، وخلق القوة الدافعة لزيادة القدرة التنافسية وتحقيق التنمية. ويعتبر تدليل بعض العقبات التي تعترض سبل الوصول إلى الأسواق ودخولها صعباً حتى على البلدان المتقدمة، في أسواق كل منها، الأمر الذي يبرهن على تعاضم المشاكل التي تواجهها البلدان النامية.

فخ القيمة المضافة المتدنية المتدهورة

٢٩- إن مدى الاستفادة من المشاركة في التجارة في القطاعات الدينامية والجديدة يتوقف إلى حد بعيد على حجم القيمة المضافة المحلية المتأتية من ذلك. وقد نجحت الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا، بصفة خاصة، في الجمع بنجاح بين تنوع المنتجات وتوسيع التجارة مع زيادة في القيمة المضافة للمصنوعات وفي الناتج المحلي الإجمالي. وعلى سبيل المثال، تحول صانعو الملابس في آسيا من تجميع الأقمشة إلى القيام بعمليات أكثر تعقيداً، وأصبحوا جهات توريد متكامل تلي طلبات المشترين الدوليين وتتلقى طلبات توريد من جهات كبيرة للبيع بالتجزئة، وتبرم عقوداً من الباطن مع شبكات المنتجين الموجودة في آسيا وأمريكا اللاتينية وأفريقيا^(٦).

٣٠- ومن جهة أخرى، تجد بلدان نامية أخرى عديدة نفسها في كثير من الأحيان في فخ يتمثل في تدني القيمة المضافة وتدهورها وذلك نتيجة لما يلي: (أ) "وهم التصدير" الناجم عن ارتفاع محتوى الصادرات من المواد المستوردة، بحيث أن إيرادات الصادرات لا يعكس القيمة المضافة المحلية الحقيقية؛ (ب) "مغالطة التعميم"، التي تنشأ في الحالات التي تندفع فيها بلدان كثيرة جداً نحو نفس القطاعات أو المنتجات، مما يؤدي إلى تدهور معدلات التبادل

التجاري وإيراد الصادرات، ويفضي بالتالي إلى حرمان هذه البلدان من تحقيق الهدف الأساسي المتمثل في تحسين القيمة المضافة المحلية عن طريق التنويع. وينبغي للبلدان النامية أن تعالج هاتين المشكلتين المتلازميتين بوصفهما أولوية أساسية من أولويات السياسة العامة.

الآثار على صعيد السياسة العامة

٣١- نوقشت بعض مسائل السياسات العامة المتعلقة بمشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة، خلال الجلسة المواضيعية للأونكتاد الحادي عشر حول "خيارات واستراتيجيات السياسات العامة لدعم البلدان النامية في القطاعات الأكثر دينامية في الاقتصاد العالمي"^(٧)، وكذلك خلال أسبوع ريو التجاري التحضيري للمؤتمر^(٨). وأبرزت تلك المناقشات أهمية الدفع السياسي في أربعة مجالات هي: (أ) إيجاد مناخ جيد للتصدير وجلب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتنمية؛ (ب) بناء القدرة على التوريد والمنافسة من خلال السياسات العامة السليمة والداعمة على المستوى الكلي والقطاعي وعلى مستوى المؤسسات؛ (ج) التوفيق بين أهداف القطاعين العام والخاص في إطار عام لتعزيز التنمية من خلال زيادة التعاون الصادق بين المجالين؛ (د) إدارة الاندماج في الاقتصاد العالمي بصورة فعالة. ومن المهم أيضاً ضمان تماسك أهداف وغايات مختلف السياسات العامة والتدابير، وتعزيز أوجه التآزر فيما بينها إلى أقصى حد.

٣٢- ومن الدروس المستخلصة من التجارب الناجحة أن البلدان النامية نفسها ستكون بحاجة إلى اتخاذ ما هو ضروري من الخيارات الاستراتيجية على صعيد السياسة العامة فيما يتعلق بمشاركتها المفيدة في القطاعات الدينامية والجديدة للتجارة العالمية. ويجب أن تكون هذه الخيارات مبنية على تقييم حقيقي للمزايا النسبية الفعلية والمحتملة لكل بلد فيما يخص مختلف القطاعات وكذلك في سياق سلسلة القيمة ككل. والاستنتاج الهام الذي تجسده شتى التجارب القطاعية التي جرى استعراضها هو أن كافة عوامل الأداء التصديري ينبغي التعامل معها بطريقة متزامنة، وذلك بالرغم من تباين أهميتها النسبية من بلد لآخر ومن قطاع لآخر، وبالرغم من التغيرات التي تطرأ عليها مع مرور الوقت. وبالإضافة إلى ذلك، لا تتوفر للبلدان النامية في الوقت الراهن مجموعة الخيارات التي كانت متاحة للبلدان من بينها التي كانت سبّاقة إلى التصنيع، الأمر الذي يعزى، بشكل كبير، إلى الأحكام الخاصة بالعمليات "داخل الحدود". بموجب بعض اتفاقات منظمة التجارة العالمية. ومن هذا المنطلق، تُعتبر مسألة "حيّز التحرك" المتاح للسياسة العامة مسألة ذات أهمية خاصة بالنسبة لمناقشة نهج السياسة العامة في سياق القطاعات الجديدة والدينامية.

٣٣- ومما يتّسم بنفس القدر من الأهمية المسائل المتصلة بتوفير التمويل الكافي للتنمية وتخفيض الديون بشكل معقول، إلى جانب المسائل المتعلقة بهيكل السوق الدولية، وهي مسائل تؤثر على القدرة التنافسية لصادرات البلدان النامية. وينبغي أن تكون إحدى أولويات الجهات المانحة إعادة تصميم برامج التعاون الإنمائي بحيث تدعم على نحو كافٍ ومتناسك جهود البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً، لكي تشارك مشاركة مفيدة في

القطاعات الجديدة والدينامية. ولا بد في نفس الوقت من التصدي بفعالية للضغوط الحمائية التي تتجلى حالياً في حالة المنتجات الزراعية، والمنسوجات والملابس، وأسلوب التوريد ٤ في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات وفي عمليات التعاقد الخارجي على توريد الخدمات.

بناء قدرات التوريد التنافسية

٣٤- هناك هدفان استراتيجيان مهمان من أهداف السياسة العامة على المستويات الكلية والقطاعية والجزئية يتعلقان بزيادة قدرة التوريد المحلية وتعزيز القدرة التنافسية على المستوى الدولي. فالقدرة على تحديد وإقامة تواجد تصديري في قطاع ما ستتوقف إلى حد كبير على فعالية تخطي القيود التي تفرضها اخفاقات الأسواق، والأسواق المفقودة، والافتقار إلى قاعدة لتنظيم المشاريع، وأوجه القصور التي تشوب أسواق التكنولوجيا وأسواق رأس المال، والمخاطر التي ينطوي عليها استهلال أنشطة جديدة ومخاطر التصدير، والروابط والعوامل الخارجية فيما بين مختلف القطاعات. وتكون هذه الصعوبات حادة بشكل خاص في حالة أقل البلدان نمواً، مما يستدعي اهتماماً خاصاً من جانب المجتمع الدولي.

٣٥- ينبغي لأي استراتيجية ناجحة أن تسعى إلى تقديم دعم محدد الأهداف من أجل ما يلي:

- تعزيز قدرة الشركات على الابتكار ودمج التكنولوجيا في اتجاه التخصص في سلع وخدمات ذات قيمة مضافة أعلى؛
- إنشاء شبكات مؤسسات متينة، ولا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، ترتبط ارتباطاً فعالاً بالأسواق العالمية، فضلاً عن ارتباطها بشركات رئيسية ذات صلة بالتجارة الدولية؛
- تقديم المساعدة للمشاريع النسائية والقطاعات الحضرية غير الرسمية، والإنتاج التقليدي والريفي؛
- ضمان زيادة سبل الحصول على المعلومات المتخصصة، بما في ذلك المعلومات المتعلقة بالأسواق، وضمان المزيد من التفاعل بين الموردين والمنتجين، وتوفير السلع العامة ذات الجودة العالية، وتقديم الدعم لتعزيز الاعتراف بالعلامات التجارية، واتخاذ تدابير أخرى لتسهيل الأعمال التجارية والتجارة بغية تحسين الكفاءة والقدرة التنافسية الجماعية؛
- إنشاء بني تحتية يعول عليها وتتسم بجودة عالية، مثل البنى التحتية للنقل والمواصلات التي تُصان صيانة جيدة؛ ومرافق المعلومات والاتصالات والتسويق ومرافق الخدمات اللوجستية؛ وإنشاء مناطق لتجهيز الصادرات ومجمعات صناعية وعلمية.

جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو التنمية

٣٦- ثمة تحدٍّ رئيسي يواجه البلدان النامية يتمثل في مدى قدرتها على الاستفادة الاستراتيجية من إمكانات الشركات عبر الوطنية من أجل ضمان تمكنها من التحول بنجاح إلى الصادرات ذات القيمة المضافة العالية بشكل متزايد، والتمكن في إطار هذه العملية من تحقيق أكبر قدر من المكاسب الإنمائية. وينبغي للسياسات والتدابير المعتمدة أن تهدف إلى ما يلي:

- ضمان أن تكون غايات وأهداف السياسات العامة للاستثمارات الأجنبية المباشرة متفقة مع أهدافها وسياساتها واستراتيجياتها الإنمائية الأوسع وأن تشكل جزءاً لا يتجزأ منها؛
- تقديم مجموعة من الحوافز لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو "التسابق إلى القمة" وليس "نحو الأسفل" وذلك من أجل ضمان قيام الشركات عبر الوطنية بالاستثمار في القطاعات الدينامية والجديدة وزيادة الفوائد التي تجنيها البلدان المضيفة من تلك الاستثمارات إلى أقصى حد؛
- إشراك فروع الشركات الأجنبية في تنمية الموارد البشرية والنهوض بمستواها، وفي التطوير المؤسسي والتكنولوجي؛
- تشجيع إقامة الروابط بين الموردّين المحليين والفروع الأجنبية من أجل زيادة الفوائد المتأتية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أقصى حد، وضمان النهوض على نحو مستدام بالأنشطة الموجهة نحو التصدير، والمساعدة في نقل المهارات والمعارف والتكنولوجيا إلى الشركات المحلية؛
- العمل على ضمان تدخل الحكومة استراتيجياً لتسهيل إقامة التكتلات الصناعية التي تشمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

القضايا المتعلقة بالوصول إلى الأسواق ودخولها

- ٣٧- دور النظام التجاري المتعدد الأطراف. تتيح المفاوضات في إطار برنامج عمل الدوحة فرصة مهمة لمعالجة عدد من القضايا الأساسية المهمة بالنسبة لمشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة:
- المعالجة الفعالة لمسائل ارتفاع التعريفات والذرى التعريفية والتصاعد التعريفي، التي تواجه المنتجات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان النامية؛

- إجراء إصلاحات هادفة في قطاع الزراعة، بما في ذلك إدخال تحسينات جوهرية على سبل وصول البلدان النامية إلى الأسواق، وإلغاء إعانات التصدير إلغاءً تدريجياً، والتقليل بشكل كبير من الدعم المحلي المخّل بالتجارة؛
- تحرير قطاعات الخدمات وأساليب التوريد ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان النامية، ولا سيما أسلوب التوريد ٤ في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات؛
- إدراج أحكام وافية وقابلة للتطبيق بشأن المعاملة الخاصة والتفاضلية للبلدان النامية لضمان تحقيق جملة أمور منها أن يتاح لهذه البلدان "حيّز التحرك" والمرونة اللازمين على صعيد السياسة العامة؛
- المعالجة الفعالة للمشاكل الناشئة عن تطبيق البلدان المتقدمة لتدابير في إطار الأحكام المتعلقة بتدابير الصحة والصحة النباتية، والاتفاق المتعلق بالحوافز التقنية أمام التجارة، وتدابير مكافحة الإغراق.

٣٨- الاستفادة من فرص الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي. لقد أُناحت ترتيبات التجارة التفضيلية التي تشمل البلدان النامية بعض الفرص لهذه البلدان لتوسيع صادراتها وتنويعها. ويمكن تمييز ثلاثة أشكال رئيسية من الأفضليات التجارية، وهي: (أ) نظام الأفضليات المعمم؛ (ب) النظم التفضيلية الخاصة لمجموعات من البلدان النامية (مثل اتفاق الاتحاد الأوروبي "كل شيء عدا السلاح"، وقانون النمو والفرص المتاحة في أفريقيا؛ و(ج) ترتيبات التجارة الإقليمية فيما بين البلدان النامية ومع البلدان المتقدمة، وبرامج الأفضليات ذات الصلة، مثل النظام الشامل للأفضليات التجارية للتجارة الإقليمية فيما بين بلدان الجنوب. ويختلف هذا الشكل الأخير عن الشكلين الآخرين في أنه يشمل منح الأفضليات التجارية على أساس متبادل لا أحادي الطرف.

٣٩- وقد كان نظام الأفضليات المعمم أداة ناجعة بالنسبة للبلدان التي كانت سبّاقة إلى التصنيع ونجحت في التصدير من بين البلدان النامية، بالرغم من أن الفوائد التي عادت على الكثير من البلدان الأخرى المتلقية للأفضليات، بما فيها أقل البلدان نمواً والبلدان الأفريقية، كانت محدودة. ومن شأن تحسين المخططات التفضيلية أن يؤدي دوراً إيجابياً في مساعدة البلدان التي عجزت عن المشاركة بشكل معقول في قطاعات الصادرات الدينامية والجديدة على المشاركة فيها. وهذا يتطلب ما يلي:

- توسيع نطاق المخططات وشموليتها؛
- زيادة تحرير قواعد المنشأ؛
- تلافي فرض الشروط على استخدام المخططات.

٤٠ - إزالة الحواجز التي تعترض الدخول إلى الأسواق. تتفاقم صعوبات الوصول إلى الأسواق من جراء المشاكل ذات الصلة بالقضايا المتعلقة بمياكل الأسواق، فضلاً عن اللوائح والمعايير التقنية، والتدابير الصحية والصحة النباتية، وقواعد المنشأ المعقدة والمتباينة. بل والأهم من ذلك تدابير ومتطلبات القطاع الخاص مثل المعايير الطوعية. فهناك، مثلاً، اتجاه متزايد نحو موازنة معايير القطاع الخاص فيما بين سلاسل المتاجر الكبرى الدولية، لجعل مراعاة هذه المعايير أحد شروط الدخول إلى الأسواق. وثمة أولوية أساسية تتمثل في ضمان وضع هذه المعايير والتدابير بصورة شفافة وبمشاركة البلدان النامية وتطبيقها على نحو غير تمييزي.

التعاون والتكامل الاقتصاديان الإقليميان

٤١ - إن التجارة فيما بين بلدان الجنوب والترتيبات الاقتصادية والتجارية الإقليمية يمكن أن توفر بيئة داعمة للدخول إلى القطاعات الدينامية والجديدة. فقد كان للسوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي، على سبيل المثال، تأثير كبير على توسيع التجارة في قطاعات محددة فيما بين البلدان المشاركة، وكذلك بين هذه البلدان وبقية العالم. ويمكن أن تكون التجارة فيما بين بلدان الجنوب أساساً تجريبياً مفيداً للبلدان النامية لبناء قدرات تصديرية في القطاعات الدينامية والجديدة. ويظل التقسيم الإقليمي للعمل الذي يشهد تغيراً دينامياً، والمعروف بنموذج "الإوز الطائر"، حيث تدخل البلدان الأقل تقدماً مراحل تصنيع أبسط بينما تفلح الاقتصادات الأكثر تقدماً في التحول إلى أنشطة تصنيعية متطورة على نحو متزايد، يشكل نموذجاً صالحاً بالنسبة للتعاون الإقليمي. وهذه العملية يمكن أن تساعد البلدان على تجنب الوقوع في فخ القيمة المضافة المتدنية والمتدهورة. ومن شأن تخطيط التقسيم الإقليمي للعمل وفق سلاسل القيمة المضافة أن يساعد البلدان أيضاً في وضع وتنفيذ استراتيجيات التنويع.

خامساً - دور عمليات استعراض القطاعات التجارية التي يقوم بها الأونكتاد

٤٢ - إن عمليات استعراض القطاعات التجارية التي يقوم بها الأونكتاد يمكن أن تؤدي، من خلال معالجة كل حالة من حالات القطاعات الدينامية والجديدة على حدة، دوراً مهماً في مساعدة المسؤولين عن رسم السياسات العامة وغيرهم من أصحاب المصلحة في تحديد الفرص المتوفرة في قطاعات معينة وفي تحديد خيارات وأدوات السياسة العامة، مع مراعاة الخصوصيات على الصعيد القطري. وبالاستناد إلى الأركان الثلاثة لعمل الأونكتاد (الأعمال التحليلية، وبناء توافق الآراء من خلال المداولات الحكومية الدولية، ودعم بناء القدرات)، وإلى الجمع بين أصحاب المصلحة الأساسيين (بما في ذلك البلدان النامية، وشركاؤها في التنمية، والمنظمات الدولية ذات الصلة، وممثلو القطاع الخاص، بمن فيهم ممثلو الشركات عبر الوطنية المعنية ومؤسسات البلدان النامية، والمجتمع المدني)، يمكن لعمليات استعراض القطاعات التجارية أن تكون بمثابة محفل للحوار بشأن السياسات العامة يركز على قضايا محددة من قبيل ما يلي: (أ) الفرص التي تتيحها القطاعات الدينامية والجديدة للبلدان النامية لضمان

تحقيق مكاسب إنمائية من التجارة الدولية؛ (ب) المحددات الرئيسية لمشاركتها في هذه القطاعات؛ (ج) ضرورات السياسة العامة الوطنية والدولية لتعزيز مشاركة البلدان النامية على نحو متزايد ومفيد في هذه القطاعات؛ (د) الأساليب التي ينبغي لهذه السياسات العامة أن تستجيب بها لقضايا مثل القدرة التوريدية، والإنتاجية، والموارد التكنولوجية والقدرة التنافسية؛ والاستثمارات المحلية والأجنبية؛ والوصول إلى الأسواق ودخولها؛ وتغيير الطلب والأفضليات؛ والتوزيع الإقليمي للعمل؛ و(هـ) دور النظم التجارية والمالية الدولية، بما في ذلك المفاوضات التجارية، فضلاً عن هياكل الأسواق العالمية والتعاون الإنمائي لضمان نجاح مثل هذه السياسات العامة.

٤٣- وستكون متابعة عمل اجتماع الخبراء ضرورية لدمج نتائج الحوار المتعلق بالسياسات العامة في السياق الخاص بكل بلد. وسيسعى الأونكتاد من جانبه، بالتعاون مع جميع أصحاب المصلحة المعنيين وبدعم من الجهات المانحة المهمة، إلى تنظيم عمليات استعراض قطاعية متعمقة على الصعيدين القطري والإقليمي. وسيكون الغرض من هذه العملية تقديم التوجيه في مجال السياسات العامة، عند الطلب، إلى البلدان النامية منفردة، ولا سيما أقل البلدان نمواً، بشأن كيفية بناء قدرات توريد تصديرية قادرة على المنافسة، وضمان تحسن الوصول إلى الأسواق ودخولها بالنسبة لهذه القطاعات.

٤٤- وثمة حاجة أيضاً إلى المزيد من البحوث والتحليل من أجل تحقيق فهم أفضل للعوامل التي يمكن أن تؤثر على مشاركة البلدان النامية بصورة فردية في قطاعات محددة من القطاعات الجديدة والدينامية للتجارة العالمية، ولمعرفة الروابط المشتركة بين هذه العوامل، وتأثيراتها على عملية النمو والتنمية. وسيساعد هذا الأمر بالمقابل على صقل التوصيات المتصلة بالسياسة العامة على الصعيدين القطري والقطاعي.

الحواشي

(١) تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عن دورته الحادية عشرة، ساو باولو، البرازيل، ١٣-١٨ حزيران/يونيه ٢٠٠٤ (TD/412).

(٢) تعتمد هذه الورقة على الأعمال السابقة للأونكتاد، ولا سيما: "تعزيز مشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة للتجارة العالمية: الاتجاهات، والقضايا والسياسات العامة: مذكرة معلومات أساسية أعدتها أمانة الأونكتاد" (TD/396)؛ وتقرير التجارة والتنمية، ٢٠٠٢؛ وتقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٢.

(٣) صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، "وصول صادرات البلدان النامية إلى الأسواق: قضايا مختارة"، ٢٦ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٢، الصفحتان ٤٢ و٤٣.

- (٤) وفقاً للدراسات الاستقصائية التي أوردتها وكالة الطاقة الدولية، "المنظور الدولي لاستخدام الوقود الأحيائي في النقل"، ٢٠٠٤.
- (٥) الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٢، الجدول سادساً - ٣.
- (٦) الأونكتاد، "ضمان تحقيق مكاسب إنمائية من النظام التجاري الدولي والمفاوضات التجارية: آثار انقضاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس في ٣١ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤" (TD/B/51/CRP.1).
- (٧) تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عن أعمال دورته الحادية عشرة، ساو باولو، البرازيل، ١٣-١٨ حزيران/يونيه ٢٠٠٤ (TD/412).
- (٨) تقرير أسبوع ريو التجاري التحضيري للأونكتاد الحادي عشر (ريو دي جانيرو، ٧-١٢ حزيران/يونيه ٢٠٠٤)، ملخص أعدته أمانة الأونكتاد (TD/L.395).

الجدول ١: المنتجات الدينامية في الصادرات العالمية، مصنفة بحسب التغيير في
الحصة السوقية، ١٩٨٥-٢٠٠٢

الترتبة	رمز التصنيف الموحد للتجارة الدولية	المنتج	الحصة السوقية (في المائة)			قيمة الصادرات العالمية (بملايين الدولارات حالياً)		حصة البلدان النامية في الصادرات العالمية		متوسط معدل النمو السوي للصادرات العالمية (في المائة)
			١٩٨٥	٢٠٠٢	الزيادة	١٩٨٥	٢٠٠٢	١٩٨٥	٢٠٠٢	
١	٧٧٦٤	دوائر إلكترونية صغيرة	٠,٦٧	٢,٩٣	٢,٢٦	١٠ ٢١٣	١٦٣ ٣٢٦	١٥	١٥	١٨
٢	٥٤١٧	أدوية	٠,٦٠	٢,٢٢	١,٦١	٩ ١٠١	١٢٣ ٤٥٩	٥	٤	١٧
٣	٧٦٤٣	أجهزة البث اللاسلكي التلفزيوني والتلفون	٠,١٦	١,٣٦	١,٢١	٢ ٣٦٥	٧٥ ٨٥٩	١	٢٢	٢٣
٤	٧٥٩٩	قطع غيار ولوازم مكتبية	١,١٨	٢,١٠	٠,٩٢	١٧ ٨٦٩	١١٧ ١٦٥	صفر	٢٦	١٢
٥	٧٥٢٤	وحدات رقمية مركزية لتخزين المعلومات	٠,٠١	٠,٦٧	٠,٦٧	١٣٦	٣٧ ٥٦٨	صفر	٢٢	٣٩
٦	٧٩٢٤	طائرات	٠,٤١	١,٠٤	٠,٦٣	٦ ٢٤٧	٥٨ ٠٦١	١	٢	١٤
٧	٧٨١٠	سيارات	٥,٤٣	٦,٠٥	٠,٦٢	٨٢ ١٩٣	٣٣٧ ٠١٢	١	٩	٩
٨	٧٦٤٩	قطع غيار أجهزة اتصال سلكية ولاسلكية	٠,٦٦	١,١٣	٠,٤٦	١٠ ٠٥٨	٦٢ ٨٠٥	٢	٢٦	١١
٩	٨٩٣٩	أجهزة متنوعة من المطاط والبلاستيك	٠,٤٣	٠,٨٢	٠,٣٩	٦ ٤٧٤	٤٥ ٧٣١	٢	٢٠	١٢
١٠	٧٥٢٢	حواسيب	٠,٢٨	٠,٦١	٠,٣٣	٤ ٢٧٥	٣٤ ١٢٣	صفر	٣٣	١٣
١١	٧٧٢١	معدات كهربائية مثل المفاتيح، والمُرجلات والفوزات، والقوايس، وما إلى ذلك ...	٠,٧٥	١,٠٨	٠,٣٣	١١ ٣٣١	٦٠ ٠٤٥	٤	٢٠	١٠
١٢	٨٤٦٢	ملابس داخلية قطنية	٠,١١	٠,٤١	٠,٣٠	١ ٦٨٩	٢٣ ٠١٥	١٩	٥٧	١٧
١٣	٥١٤٨	مركبات أخرى يدخل النيتروجين في تكوينها	٠,١٥	٠,٤٤	٠,٢٩	٢ ٢٦١	٢٤ ٦٠٣	٤	٦	١٥
١٤	٧٥٢٨	حواسيب مستقلة	٠,٠٤	٠,٣٣	٠,٢٩	٥٨٧	١٨ ٣٦٣	١	٢٨	٢٢
١٥	٥٨٣٩	منتجات بلمرة وبلمرة مشتركة أخرى	٠,١٧	٠,٤٦	٠,٢٩	٢ ١١١	٢٥ ٦٩٨	٢	٧	١٤
١٦	٥٥٣٠	عطور ومستحضرات تجميل وتزيّن	٠,٢٠	٠,٤٨	٠,٢٩	٢ ٩٧٦	٢٦ ٨٤٧	٥	١١	١٤
١٧	٧٧٨٨	آليات ومعدات كهربائية	٠,٥١	٠,٧٩	٠,٢٧	٧ ٧٦٢	٤٣ ٧٦٦	٢	١٩	١١
١٨	٨٢١١	كراس ومقاعد أخرى وما يتصل بها من قطع	٠,١٩	٠,٤٥	٠,٢٧	٢ ٨٠٧	٢٥ ١٣٦	٢	٣٩	١٤
١٩	٧١٣٢	مركبات احتراق داخلي تعمل بمكابس	٠,٣٤	٠,٦٠	٠,٢٦	٥ ١٥٤	٣٣ ٤٤٧	٩	٢٢	١٢
٢٠	٧٧٣١	أسلاك وكابلات وأعمدة كهربائية معزولة وأشرطة عزل كهربائي	٠,٣١	٠,٥٧	٠,٢٦	٤ ٧٣٢	٣١ ٧٦٢	٣	٤٦	١٢
٢١	٨٧٢٠	أجهزة ومعدات طبية	٠,٢٧	٠,٥٠	٠,٢٣	٤ ٠٤١	٢٧ ٦٨٦	٢	١٣	١٢
٢٢	٧٧١٢	آلات توليد طاقة كهربائية	٠,١٥	٠,٣٦	٠,٢٢	٢ ٤٤٩	٢٠ ٢٥٨	٢	٣٢	١٤
٢٣	٨٧٤٣	أجهزة غسир كهربائية لقياس التدفق والتحقق منه	٠,٠٨	٠,٣٠	٠,٢١	١ ٢٦٨	١٦ ٥٥٤	١	١٧	١٦
٢٤	٥٤١٦	مواد سكرية مركبة، غدد أو مواد عضوية أخرى ومستخلصاتها	٠,٠٧	٠,٢٨	٠,٢١	١ ١٠٥	١٥ ٨٤٢	٢	٤	١٧
٢٥	٨٧١٠	أجهزة ومعدات بصرية	٠,١١	٠,٣١	٠,٢١	١ ٦٣٢	١٧ ٤٨٨	صفر	١٢	١٥
٢٦	٥٩٨٩	منتجات ومستحضرات كيميائية	٠,٤٨	٠,٦٩	٠,٢٠	٧ ٣٠٧	٣٨ ٢٦٤	٣	٧	١٠
٢٧	٦٤١٥	ورق والألواح ورقية	٠,١٦	٠,٣٦	٠,٢٠	٢ ٣٨١	١٩ ٧٩٩	٣	١٥	١٣
٢٨	٨٩٣١	مواد تغليف	٠,١٣	٠,٣٣	٠,١٩	٢ ٠٣٦	١٨ ٣٤٠	٣	٢٤	١٤
٢٩	٧٧٦٣	ترانزستورات وأشباه موصلات	٠,٢٠	٠,٤٠	٠,١٩	٣ ٠٦٧	٢٢ ٠٨٤	١٥	٢٦	١٢
٣٠	٨٢١٩	أثاث وقطع غيار	٠,٣٩	٠,٥٩	٠,١٩	٥ ٩٧٨	٣٢ ٦١٦	٣	٣٢	١٠
٣١	٧٥٢٣	أجهزة حاسوب مركزية	٠,٣٣	٠,٥٢	٠,١٩	٥ ٠٤٦	٢٩ ١٧٠	٢	٢٢	١١
٣٢	٦٥٥٢	أقمشة مغزولة/منسوجة	٠,٠٥	٠,٢٤	٠,١٩	٨٢٠	١٣ ٣٧٦	٨	٢٢	١٨
٣٣	٦٦٧٢	المساح	٠,٦١	٠,٧٩	٠,١٨	٩ ١٦٨	٤٣ ٩٦٢	١٣	٢٤	١٠
٣٤	٧٥٢٥	الأجهزة الملحقة بالحواسيب	٠,٦٦	٠,٨٤	٠,١٨	٩ ٩٦٥	٤٦ ٧٢٨	٢	٣٦	١٠
٣٥	٧٦٤١	معدات تليفونية وتلغرافية	٠,٣٦	٠,٥٤	٠,١٨	٥ ٥١٠	٣٠ ٢٣٧	صفر	٢٥	١١
٣٦	٥١٥٦	أحماض نووية	٠,٣٢	٠,٥٠	٠,١٨	٤ ٨٦٧	٢٧ ٧٦٨	٢	٨	١١
٣٧	٧٦١١	أجهزة لتفريغ ملون	٠,٣٦	٠,٥٣	٠,١٧	٥ ٥٠٢	٢٩ ٧٣٢	٢	٥٢	١٠
٣٨	٨٤٣٩	ملابس خارجية	٠,٢٩	٠,٤٦	٠,١٧	٤ ٤٣٩	٢٥ ٧٨٤	١٣	٥٤	١١
٣٩	٨٩٨٣	تسجيلات موسيقية وما شابهها من تسجيلات صوتية	٠,٣٥	٠,٥٢	٠,١٧	٥ ٢٨٦	٢٨ ٧٢٤	٢	٨	١٠
٤٠	٧١٤٤	مركبات نقالة	٠,١٢	٠,٢٨	٠,١٦	١ ٨١٥	١٥ ٤٦٤	صفر	٥	١٣
إجمالي الأربعين منتجاً أعلاه			١٨	٣٤	١٦	٢٧٤ ٣٢٥	١ ٨٨٧ ٦٧٣	٣	١٩	١٤

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة بشأن تجارة السلع الأساسية.

الجدول ٢: المنتجات الدينامية في الصادرات العالمية، مصنفة بحسب نمو قيمة
الصادرات العالمية، ١٩٨٥-٢٠٠٢

الرتبة	رمز التصنيف الموحد للتجارة الدولية	المنتج	قيمة الصادرات العالمية (بملايين الدولارات حالياً)	حصة البلدان النامية في الصادرات العالمية (في المائة)		حصة أقل البلدان نمواً في الصادرات العالمية (في المائة)		متوسط معدل النمو السنوي للصادرات العالمية (في المائة)
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
١	٧٥٢٤	وحدات تخزين حاسوبية	١٣٦	٣٧ ٥٦٨	صفر	١٩٨٥	٢٠٠٢	١٩٨٥-٢٠٠٢
٢	٧٦٤٣	أجهزة بث لاسلكي لتلغرافي وتليفون	٢ ٣٦٥	٧٥ ٨٥٩	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
٣	٧٥٢٨	حواسيب مستقلة	٥٨٧	١٨ ٣٦٣	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
٤	٢٢٣٩	دقيق أو طحين/بذور زيتية	١٢	٢٨١	١٤	صفر	٢٠٠٢	٠,٢٠
٥	٢٦٣٤	قطن مسرّج	٨	١٣١	١٩	صفر	٢٠٠٢	٢٩
٦	٦٥٥٢	أقمشة مغزولة/منسوجة	٨٢٠	١٣ ٣٧٦	٨	صفر	٢٠٠٢	٠,٠٢
٧	٧٧٦٤	دوائر إلكترونية صغيرة	١٠ ٢١٣	١٦٣ ٣٣٦	١٥	صفر	٢٠٠٢	صفر
٨	٦٤١٦	ألواح بناء	٣٠٣	٤ ٥٥٠	٢	صفر	٢٠٠٢	صفر
٩	٦٨٨٠	يورانيوم منضب	١	١٧	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
١٠	٥٤١٦	مواد سكرية مركّسة؛ غدد أو مواد عضوية أخرى ومستخلصاتها	١ ١٠٥	١٥ ٨٤٢	٢	صفر	٢٠٠٢	٠,٠١
١١	٨٤٦٢	ملابس داخلية قطنية	١ ٦٨٩	٢٣ ٠١٥	١٩	صفر	٢٠٠٢	٠,٢٢
١٢	٥٤١٧	أدوية	٩ ١٠١	١٢٣ ٤٥٩	٥	صفر	٢٠٠٢	٠,٠١
١٣	٧٤٣٩	قطع غيار مضخات، وضغطات مروحية، ومراوح، وأجهزة طرد مركزي	٧٢٠	٩ ٧٧٢	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
١٤	٨٧٤٣	أجهزة غير كهربائية لقياس التدفق والتحقق منه	١ ٢٦٨	١٦ ٥٥٤	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
١٥	٨٩٩٦	أجهزة لعلاج العظام	٩٤٢	١٢ ٠٠٩	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
١٦	٦٣٥٢	أوعية، وبراميل، وأحواض، وأحواض استحمام، وسطول	٣٣	٣٩٣	صفر	صفر	٢٠٠٢	صفر
١٧	٦٦٤٢	زحاج بصري وملحقاته	١٧١	٢ ٠٦١	٤	صفر	٢٠٠٢	صفر
١٨	٢٢٢٣	بذور القطن	١٩	٢١٤	٢١	صفر	٢٠٠٢	٥
١٩	٥١٤٨	مركبات يدخل النيتروجين في تكوينها	٢ ٢٦١	٢٤ ٦٠٣	٤	صفر	٢٠٠٢	صفر
٢٠	٨٧١٠	معدات وأجهزة بصرية	١ ٦٣٢	١٧ ٤٨٨	صفر	صفر	٢٠٠٢	صفر
٢١	٨٧٤١	معدات للمسح والمسح المائي	٤٩١	٥ ٢١٩	٣	٠,٠٠٧	٢٠٠٢	٠,٠٣
٢٢	٠٤٨٨	مستخلصات الشعير	٤٣٤	٤ ٤٦٨	٥	٠,٠٠٠	٢٠٠٢	٠,٠١
٢٣	٥٣٣٢	حبر الطباعة	٣٦١	٣ ٦٦٣	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
٢٤	٧٩٢٣	طائرات	١ ١٣٣	١١ ٤٩٣	٥	صفر	٢٠٠٢	صفر
٢٥	٢٢٢٥	حبوب السمسم	٣٧	٣٦٦	٧٢	١٠	٢٠٠٢	٣٢
٢٦	٨٧٣٢	عدادات حساب الدورات، وعدادات السر	١٦٢	١ ٦٠٠	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
٢٧	٥٨٣٩	منتجات بلمرة وبلمرة مشتركة أخرى	٢ ٦١١	٢٥ ٦٩٨	٢	٠,٠٠٠	٢٠٠٢	٠,٠١
٢٨	٥١٥٥	مركبات عضوية وغير عضوية	٣٥٥	٣ ٤٧٨	صفر	صفر	٢٠٠٢	صفر
٢٩	٨٧٤٢	معدام رسم ووضع علامات، وحاسبات تستخدم الأقراص	١ ٤١٩	١٣ ٧٣٨	٢	صفر	٢٠٠٢	صفر
٣٠	٧٩٢٤	طائرات	٦ ٢٤٧	٥٨ ٠٦١	١	صفر	٢٠٠٢	صفر
٣١	٧٨٣٢	حارات وشبه مقطورات	١ ١٤٤	١٠ ٤٤٠	١	صفر	٢٠٠٢	٠,٠١
٣٢	٠٥٤٦	عضروات مجمدة أو عذوقة مؤقتاً	٧٧٩	٧ ٠٣٣	٦	٠,٠٠٣	٢٠٠٢	٠,٣٠
٣٣	٥٥٣٠	عطور ومستحضرات تجميل وترتّين	٢ ٩٧٦	٢٦ ٨٤٧	٥	٠,٠٠١	٢٠٠٢	٠,٠٤
٣٤	٨٩٣١	مواد تغليف	٢ ٠٣٦	١٨ ٣٤٠	٣	صفر	٢٠٠٢	٠,٠٣
٣٥	٧٧١٢	آليات توليد طاقة كهربائية	٢ ٢٤٩	٢٠ ٢٥٨	٢	صفر	٢٠٠٢	صفر
٣٦	٨٢١١	كراس ومقاعد أخرى وما يتصل بها من قطع	٢ ٨٠٧	٢٥ ١٣٦	٢	صفر	٢٠٠٢	٠,٠٠
٣٧	٦٥٨٩	أصناف أخرى من مواد النسيج	٦٠٥	٥ ٣٦٧	٩	صفر	٢٠٠٢	٠,١٠
٣٨	١١١٠	مشروبات غير كحولية	٧١٩	٦ ٣٦٩	٣	صفر	٢٠٠٢	٠,٣٠
٣٩	٧١٤٤	محركات نفائة	١ ٨١٥	١٥ ٤٦٤	صفر	٠,٠٠٢	٢٠٠٢	٠,٠١
٤٠	١١٢٢	مشروبات مخمرة	٤٣	٣٦٣	١	صفر	٢٠٠٢	١٣
إجمالي الأربعين منتجاً أعلاه			٦٢ ٨١١	٨٢٢ ٢٩٢	٥	١٥	>>١	>١٩

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة بشأن تجارة السلع الأساسية.

ملاحظة: متوسط معدلات النمو السنوي تحسب باستخدام قيم التصدير الحالية. ويمكن الحصول على المتوسط الأدنى لمعدلات النمو السنوي إذا استخدمت القيم الثابتة، بالرغم من بقاء الترتيب دون تغيير.

الجدول ٣: المنتجات الدينامية في الصادرات العالمية، الواردة في كل من الجدولين ١ و ٢،
١٩٨٥-٢٠٠٢ (الترتيب المركب المتعادل في الجدولين ١ و ٢)

الرتبة	رمز التصنيف الموحد للتجارة الدولية	المنتج	زيادة الحصة السوقية (في المائة)		قيمة الصادرات العالمية (بملايين الدولارات حالياً)		متوسط معدل النمو السني للصادرات العالمية (في المائة)		حصة البلدان النامية في الصادرات العالمية (في المائة)	
			١٩٨٥-٢٠٠٢		١٩٨٥		١٩٨٥-٢٠٠٢		١٩٨٥	
١	٧٦٤٣	أجهزة بث لاسلكي لتلفازي وتليفون	١,٢١		٢ ٣٦٥		٢٣		١	
٢	٧٥٢٤	وحدات تخزين حاسوبية	٠,٦٧		١٣٦		٣٩		صفر	
٣	٧٧٦٤	دوائر إلكترونية صغيرة	٢,٢٦		١٠ ٢١٣		١٨		١٥	
٤	٥٤١٧	أدوية	١,٦١		٩ ١٠١		١٧		٥	
٥	٧٥٢٨	حواسيب مستقلة	٠,٢٩		٥٨٧		٢٢		١	
٦	٨٤٦٢	ملابس داخلية	٠,٣٠		١ ٦٨٩		١٧		١٩	
٧	٥١٤٨	مركبات أخرى يدخل البترولون في تكوينها	٠,٢٩		٢ ٢٦١		١٥		٤	
٨	٥٤١٦	مؤاد سكرية مركبة؛ ومواد عضوية أخرى ومستخلصاتها	٠,٢١		١ ١٠٥		١٧		٢	
٩	٧٩٢٤	طائرات	٠,٦٣		٦ ٢٤٧		١٤		١	
١٠	٨٧٤٣	أجهزة غير كهربائية لقياس التدفق والتحقق منه	٠,٢١		١ ٢٦٨		١٦		١	
١١	٦٥٥٢	أقمشة مغزولة/منسوجة	٠,١٩		٨٢٠		١٨		٨	
١٢	٥٨٣٩	منتجات بلمرة وبلمرة مشتركة أخرى	٠,٢٩		٢ ٦١١		١٤		٢	
١٣	٨٧١٠	معدات وأجهزة بصرية	٠,٢١		١ ٦٣٢		١٥		صفر	
١٤	٥٥٣٠	عطور ومستحضرات تجميل وترتزين	٠,٢٩		٢ ٩٧٦		١٤		٥	
١٥	٨٢١١	كراس ومقاعد أخرى وما يتصل بها من قطع	٠,٢٧		٢ ٨٠٧		١٤		٢	
١٦	٧٧١٢	آليات توليد كهرباء	٠,٢٢		٢ ٢٤٩		١٤		٢	
١٧	٨٩٣١	مواد تغليف	٠,١٩		٢ ٠٣٦		١٤		٣	
١٨	٧١٤٤	مركبات نفّاثة	٠,١٦		١ ٨١٥		١٣		صفر	

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة بشأن تجارة السلع الأساسية.

ملاحظة: متوسط معدلات النمو السنوي تحسب باستخدام قيم التصدير الحالية. ويمكن الحصول على المتوسط الأدنى لمعدلات النمو السنوي إذا استخدمت القيم الثابتة، بالرغم من بقاء الترتيب دون تغيير.
