

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.26/3
1 March 2005

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية
اجتماع الخبراء المعني بتعزيز مشاركة البلدان النامية
في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية:
الاتجاهات والقضايا والسياسات العامة
جنيف، ٧-٩ شباط/فبراير ٢٠٠٥

تقرير اجتماع الخبراء المعني بتعزيز مشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية: الاتجاهات والقضايا والسياسات العامة

المعقود في قصر الأمم، جنيف،

من ٧ إلى ٩ شباط/فبراير ٢٠٠٥

المحتويات

الصفحة	الفصل
٢	الأول - ملخص أعده الرئيس
٢٤	الثاني - المسائل التنظيمية
	المرفق
٢٥	الحضور

الفصل الأول

ملخص أعدّه الرئيس

مقدمة

١- قررت لجنة التجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية، في دورتها الثامنة (المعقودة في عام ٢٠٠٤)، أن تعقد للمرة الأولى، اجتماع خبراء بشأن تشجيع مشاركة البلدان النامية في القطاعات الجديدة والدينامية في التجارة العالمية. كما قرر توافق آراء ساو باولو أن يقوم الأونكتاد باستعراض القطاعات الدينامية في التجارة العالمية (الفقرة ٩٥ من توافق آراء ساو باولو)، مما سيشكل ولاية جديدة للمنظمة.

٢- وقام اجتماع الخبراء المعني بتعزيز مشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية: الاتجاهات والقضايا والسياسات العامة، المعقود في جنيف من ٧ إلى ٩ شباط/فبراير ٢٠٠٥، بالاستعراض الأول. وحضر الاجتماع عدد كبير من المسؤولين الحكوميين من الوزراء وكبار الموظفين والخبراء من البلدان النامية والمتقدمة والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، فضلاً عن ممثلين لشركات خاصة وجمعيات صناعية، وجامعيين، وممثلين لمنظمات حكومية دولية ومنظمات غير حكومية، فكان بالفعل حدثاً فريداً في منظومة الأمم المتحدة شارك فيه العديد من أصحاب المصالح.

٣- وتمثلت أهداف الاجتماع الرئيسية في:

- تحديد وترتيب القطاعات الدينامية والجديدة الأقوى أداء عن طريق تحليل منهجي؛
- إبراز فرص زيادة الأرباح من التجارة في القطاعات الدينامية والجديدة، وإسهامها في تنويع القاعدة الاقتصادية والتكنولوجية للبلدان النامية، فضلاً عن تحسين القيمة المضافة لصادراتها وأداء النمو؛
- إمعان النظر في القضايا الرئيسية المتعلقة بقدرة العرض، والقدرة على المنافسة، والوصول إلى الأسواق، وجدول دخول الأسواق؛
- توضيح دور الأونكتاد في دعم هذه العمليات؛
- التركيز على التعاون الدولي من أجل بناء القدرات؛
- تعزيز الصلات مع الأهداف الإنمائية للألفية.

٤- وتندرج القطاعات الدينامية والجديدة للتجارة العالمية ومنتجاتها في ثلاث فئات عامة هي: (أ) الفئات التي أظهرت باستمرار معدلات نمو عالية وحصة متزايدة في التجارة العالمية، بما في ذلك تلك التي حققت فيها البلدان النامية بالفعل بعض الحضور في مجال التصدير؛ و(ب) القطاعات والمنتجات الموجودة أصلاً ولكنها جديدة على

قائمة الأنشطة التي تضطلع بها البلدان النامية في مجال التصدير؛ و(ج) المجالات التجارية الجديدة كلياً والتي يحتمل أن تتمتع فيها البلدان النامية بميزة نسبية.

٥- واستعرض اجتماع الخبراء السياسات والإجراءات الوطنية والدولية الرامية إلى تعزيز مشاركة البلدان النامية في ثلاثة قطاعات هي: (أ) التعاقد الخارجي على توفير الخدمات بواسطة تكنولوجيا المعلومات؛ و(ب) منتجات الطاقة المتجددة، بما فيها الوقود الأحفائي؛ و(ج) المنسوجات والملابس. وأولى الاجتماع اهتماماً خاصاً لأقل البلدان نمواً والبلدان الأفريقية.

٦- ولوحظ أن مشاركة بعض البلدان النامية على نحو متزايد في القطاعات الدينامية للتجارة كانت في الآن ذاته عاملاً ونتيجة لتحول جغرافيا التجارة الدولية، وهو ما يفهم من النمو الكبير في حصة البلدان النامية في تدفقات التجارة العالمية. فقد بلغت حصة صادرات البلدان النامية ٣٠ في المائة من المجموعات العشرين لمنتجات السلع الدينامية. ومن جهة أخرى، واصل العديد من البلدان النامية، لا سيما أقل البلدان نمواً والبلدان الأفريقية، تخصصها، بصورة عامة، في قطاعات تعد في التجارة العالمية من أقل القطاعات دينامية في السوق. وشكل عجز هذه البلدان عن التصدي للتحديات المتصلة بالتغير السريع للعمليات التجارية والاقتصادية العالمية وما نتج عنه من تحولات في تقسيم العمل على المستوى الدولي وعجزها عن الاستفادة من ذلك مصدر قلق مستمر.

٧- واعترف بأن القطاعات الدينامية قد لا تكون الدواء الشافي لإزالة القيود التي تكبل البلدان النامية، وبأن البلدان قد لا يسعها جميعاً أن تشارك في كل القطاعات الدينامية والجديدة. فالمسألة لا تكمن في اختيار الأفضل أو في تشجيع البلدان النامية على دخول هذه القطاعات مجرد أن يكون لها شرف المشاركة فيها. فقد تمثل الهدف في تنبيه البلدان النامية، بما فيها أقل البلدان نمواً والبلدان الأفريقية وشركاؤها الإنمائيون، إلى ما تتيحه هذه القطاعات من فرص ممكنة لزيادة التنوع وتحسين القيمة المضافة المحلية من الصادرات، وهي فرص يتعين التعمق في بحثها في ضوء الظروف الأولية والعوامل المتوافرة وغير ذلك من محددات الميزة النسبية لكل بلد فيما يتعلق بهذه القطاعات. وفي هذا الصدد، تستحق المسائل المترابطة المتمثلة في قدرة العرض والقدرة على المنافسة والوصول إلى الأسواق ودخولها اهتماماً خاصاً.

٨- وأشار إلى أنه يتعين على البلدان النامية، وهي تستكشف إمكاناتها في القطاعات الدينامية والجديدة، أن تهتم اهتماماً خاصاً بضرورة تفادي الوقوع في فخ تدني القيمة المضافة وتراجعها نتيجة لما يلي: (أ) "وهم التصدير" الناجم عن ارتفاع محتوى الصادرات من المواد المستوردة، بحيث لا يعكس إيرادات الصادرات القيمة المضافة المحلية الحقيقية؛ و(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 وإيرادات الصادرات، ويفضي بالتالي إلى حرمان هذه البلدان من تحقيق الهدف الأساسي المتمثل في تحسين القيمة المضافة المحلية عن طريق التنوع.

٩- وشدد على أن منفعة الاستعراض القطاعي تتوقف في نهاية المطاف على الفوائد العملية التي يمكن أن تعود بها على البلدان النامية. ولا بد إذن من متابعة العمل المنجز في هذا المجال متابعة فعالة، لا سيما عن طريق دعم بناء

القدرات على الصعيد الوطني ودون الإقليمي والإقليمي. وستتوقف نجاح جهود الأونكتاد بصورة حاسمة على مشاركة مجتمع المانحين. وقد دعي المانحون إلى إدراج هذه المسألة في برامجهم ومشاريعهم المتعلقة بالتعاون الإنمائي، بما في ذلك البرامج والمشاريع التي ينفذها الأونكتاد.

١٠ - وأدلى وزير الاتصالات والتكنولوجيا في غانا، معالي السيد ألبرت كان - داباه، ونائبة وزير البيئة في ولاية ساو باولو بالبرازيل، السيدة سواني تيكسيرا كويليو، ببيانين رئيسيين. وعرض فرادى الخبراء وشخصيات مرجعية حضرت بدعوات خاصة آراءهم بشأن كل قطاع من القطاعات التي نُظر فيها. ويرد أدناه موجز للتعليقات والاقتراحات المقدمة.

أولاً - التعاقد الخارجي على توفير الخدمات بواسطة تكنولوجيا المعلومات

١١ - رغم أن التعاقد الخارجي على توفير الخدمات - أي التعاقد من الباطن مع أطراف خارجية لإنجاز العمل غير الأساسي بهدف خفض التكاليف وزيادة الجدوى - ليس ظاهرة جديدة، ما فتئت هذه الممارسة تشكل محور اهتمام رئيسي لدى عدد من البلدان النامية. والعمل في هذا القطاع الذي تضاهي قيمته مليارات عديدة من الدولارات، ويقدر أن تفوق الترليون في عام ٢٠٠٦، يمكن إنجازها داخل البلد أو نقله إلى بلد آخر في إطار الاستعانة بمصادر خارجية على الصعيد العالمي. وعادة ما تتراوح الخدمات المنقولة إلى الخارج بين مراكز الاتصال بالعملاء، وعمليات قيد البيانات، والتسويق عن بعد والدعم التقني الأساسي في أسفل القائمة، وبين تجهيز المعاملات المالية كفواتير بطاقات الاعتماد ومطالبات التأمين وتحصيل الديون، في وسط القائمة، والخدمات المهنية كالبحث والتطوير، وخدمات الهندسة والتصميم المعماري، وتحليل الاستثمار، والتشخيصات الطبية في أعلى القائمة.

١٢ - وساهم تطور تكنولوجيات المعلومات والاتصالات السريع خلال العقد الماضي في نمو الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات والتعاقد الخارجي بشأن العمليات التجارية. وأضافت تكنولوجيات المعلومات والاتصالات عنصر إمكانية التداول التجاري لطائفة واسعة من الخدمات التي كانت حتى ذلك الحين مرتبطة بالموقع الجغرافي للمستهلك. ونتيجة لذلك، بات عدد متزايد من المنظمات يختار التركيز على أنشطته الأساسية بإيكال مجموعة من الأنشطة الثانوية إلى منظمات أخرى يمكنها إنجازها بجدوى أعلى وتكلفة أقل. وتستفيد منظمات أخرى من تراجع أسعار الاتصالات الدولية كي تنشئ وحدات في البلدان النامية، التي تتسم بتكاليف عمل أدنى ومجمعات أكبر للعمال الماهرين، مما يؤدي إلى ظاهرة الخدمات الموردة إلى الخارج.

١٣ - وكانت الهند والفلبين من أوائل البلدان النامية التي دخلت سوق التوريد إلى الخارج، قبل أن يحذو حذوها عدد من البلدان الأخرى في جميع المناطق النامية فضلاً عن بعض البلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، بما في ذلك الصين وماليزيا وفيت نام وبنغلاديش وجنوب أفريقيا وغانا والسنغال وكينيا وبنغلاديش والجمهورية التشيكية والمكسيك وجامايكا وبربادوس. ويمكن للبلدان النامية، بفضل سياسات وطنية ملائمة وظروف خارجية داعمة للوصول إلى الأسواق ودخولها، أن تحني ربحاً سنوياً إضافياً بمقدار ٦٠ مليار دولار في مجال الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات بحلول عام ٢٠٠٨، وهو ما سيجعل من هذا القطاع حافزاً هاماً للنمو الاقتصادي في عدد من البلدان النامية.

١٤ - وتشمل الأسباب التي تحدد الشركات إلى التعاقد الخارجي خفض التكاليف؛ والرقي بنوعية الخدمات؛ وتوافر القدرة على تقديم الخدمات على مدار الساعة وكامل أيام الأسبوع؛ والوصول إلى مجمع أوسع للموارد؛ ونشر العلامة التجارية في أسواق جديدة؛ وتشتيت المخاطر التشغيلية. وتشمل الاعتبارات الرئيسية في تحديد المواقع الخارجية: (أ) توافر قوى عاملة متعلمة ومتحمسة حاصلة على المهارات اللغوية المناسبة؛ و(ب) توافر وملاءمة البنية الأساسية والنطاق الترددي التنافسي من حيث الأسعار؛ و(ج) وجود إطار قانوني مناسب قادر على توفير أمن البيانات وحماية الملكية الفكرية؛ و(د) إمكانات إبرام صفقات على المدى البعيد في البلد بحكم الإدارة والأمن واستدامة العمليات التجارية؛ و(هـ) متطلبات تتعلق بنسبة الحضور المحلي إلى الحضور الأجنبي.

١٥ - ورغم الأرباح الواضحة التي تجنيها شركات البلدان الأم والبلدان المضيفة، فقد ولد التوريد إلى الخارج شعوراً بالقلق ومعارضة حمائية من جانب بعض الجهات المعنية في البلدان النامية. وبيّنت بعض الدراسات أن الشركات الموردة إلى الخارج أكثر استفادة من البلدان المتلقية. وعلى سبيل المثال، عندما تورد شركة من الولايات المتحدة إلى الهند، ينشئ دولار من التوريد إلى الخارج ١,٤٥ دولاراً من القيمة الاقتصادية، يتلقى منه اقتصاد الولايات المتحدة ١,١٢ دولاراً بينما يتلقى الاقتصاد الهندي ٣٣ سنتاً. ومع ذلك، غالباً ما يعد التوريد إلى الخارج مسألة بين الشمال والجنوب، رغم أن قرابة ٧٠ في المائة من هذه التجارة يجري فيما بين بلدان الشمال. وتمثل الولايات المتحدة ٦٠ في المائة من السوق، وتستورد بالأساس من كندا وأيرلندا. ومن جهة أخرى، لا يمكن أن يعزى فقدان الوظائف في الولايات المتحدة إلى ظهور الهند مؤخراً كوجهة رئيسية للتوريد إلى الخارج، ذلك أن الهند لا تمثل سوى نحو ١ في المائة من واردات الولايات المتحدة من جميع الخدمات و ٢ في المائة من فئة الخدمات التجارية.

١٦ - ومن زاوية تجارية، بذلت الشركات المقتنعة بفوائد التوريد إلى الخارج جهوداً من أجل تخفيف تأثير التعاقد الخارجي على الناس والتهدة من حدة المخاوف المتصلة بفقدان الوظائف، وذلك باعتماد استراتيجية أعم فيما يتعلق بالتوريد إلى الخارج تشمل أيضاً إعادة الانتشار ودعم التوظيف ومنح التدريب وما إلى ذلك. ونالت نماذج الهبوط السلس هذه تأييد النقابات وهيأت جواً أكثر إيجابية.

التوريد إلى الخارج ومصالح البلدان النامية

١٧ - إن زيادة مشاركة البلدان النامية وأقل البلدان نمواً في هذا القطاع يمكن أن تؤدي دوراً هاماً في تحقيق عدد من الأهداف الإنمائية للألفية، بما في ذلك توفير العمل اللائق والمنتج للشباب؛ ودعم المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة؛ وتوافر فوائد التكنولوجيات الجديدة ولا سيما تكنولوجيات المعلومات والاتصالات؛ وإمكانية تحقيق نمو اقتصادي مستدام دون استنزاف موارد البلد البيئية. والتأثير المضاعف للوظائف المستحدثة في قطاع الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات/التعاقد الخارجي بشأن العمليات التجارية كان له وقع سريع وبيّن على التخفيف من الفقر في المناطق الحضرية. وعلى سبيل المثال، أقام عدد من الشركات الهندية، التي بدأت كمقدمة للخدمات الخارجية، شراكات مع شركات دولية كبيرة وتمكن البعض منها من الانفصال وإنشاء شركاتها الخاصة، مما أوجد عدداً لا يستهان به من الوظائف في الهند وساهم في توسيع نطاق حضورها في الخارج. وقد اعتمد نجاحها على قدرتها على تقديم خدمات من طراز عالمي وإدارتها للأنشطة الخارجية كعملية استراتيجية.

١٨- وواجهت بعض البلدان النامية الرغبة في توسيع تجارتها، بما في ذلك أقل البلدان نمواً والبلدان الأفريقية، عدداً من القيود الداخلية من قبيل (أ) نقص البنية الأساسية، بما في ذلك الاتصالات، والكهرباء والنقل، والعجز عن تحديثها وتطويرها؛ و(ب) نقص الموارد البشرية المدربة بسبب عجز نظام التعليم عن مسايرة التطورات التكنولوجية؛ و(ج) صعوبة دخول الأسواق التي أكدت فيها البلدان الأسبق في الدخول حضورها؛ و(د) صعوبة كسب ثقة الشركات الموردة إلى الخارج فيما يتعلق بالبلدان التي تعد غير مستقرة من الناحية السياسية، في أفريقيا بالأخص.

١٩- ورغم أن بعض البلدان النامية قد تكون تمكنت بالفعل من فرض أنفسها، واستطاعت تحقيق نوع من التكافؤ على مستوى العلامات التجارية واجتذاب أسواق محددة للأنشطة الخارجية، لا يزال نجاح بلدان نامية أخرى في الدخول أمراً ممكناً. أولاً لأن السوق ما فتئت تنمو؛ وثانياً لأن التحسينات التكنولوجية أتاحت توسيع الأنشطة التي يمكن التعاقد بشأنها في الخارج؛ وثالثاً لأن الشركات ترغب في التنوع بغية تشتيت المخاطر؛ ورابعاً لأن البلدان المتلقية يمكن أن تنجح في إنشاء أسواق متخصصة؛ وخامساً لأن بعض البلدان النامية التي كانت الأسبق في الدخول باتت تتخلى عن بعض أنواع الأنشطة الخارجية، مما يتيح فرصاً لدخول بلدان أخرى.

التعاقد الخارجي العالمي والاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات

٢٠- يفهم التعاقد الخارجي العالمي على أنه التجارة في الخدمات بواسطة ما يسمى بتوريد الخدمات العابر للحدود، الوارد في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات على أنه الأسلوب ١ (توريد الخدمات). ومن بين قطاعات الخدمات، ظهرت الخدمات الحاسوبية والخدمات ذات الصلة بالحاسوب كقطاع ذي أهمية خاصة في مجال التعاقد الخارجي العالمي في المفاوضات الجارية بخصوص الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتسعى البلدان النامية إلى الاستفادة من النظام المنفتح السائد في تجارة الخدمات عبر الحدود بواسطة التزامات شاملة بشأن الوصول إلى السوق والمعاملة الوطنية في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وفي الآن ذاته، واجهت البلدان تحدياً في التعامل مع التصنيف، نظراً لدينامية قطاع الخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات/التعاقد الخارجي بشأن العمليات التجارية، وإدراج طائفة خدمات دائمة التوسع في السلة التجارية فضلاً عن أن تقديم هذه الخدمات كثيراً ما يدمج فئات متعددة من الخدمات.

٢١- ويرتبط التوريد إلى الخارج بصلات مهمة مع أساليب أخرى لتوريد الخدمات وفقاً للاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، مما حتم على صانعي السياسات الوطنية والمفاوضين التجاريين في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات النظر إلى هذه الصلات نظرة شاملة. ومن بين أساليب توريد الخدمات وفقاً للاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، شكل الأسلوب ٤ (تنقل الأشخاص الطبيعيين) محور اهتمام رئيسي بالنسبة إلى البلدان النامية. وبوجه خاص، يقتضي التوريد إلى الخارج من الناس التنقل لأغراض تأمين العمل والتفاوض على العقد، والتصدي للمشاكل، ودعم الصيانة، وما إلى ذلك. وعلى هذا النحو يستلزم تيسير التوريد إلى الخارج معالجة العراقيل الماثلة أمام التجارة القائمة على الأسلوب ٤، بما في ذلك الإجراءات الإدارية المتصلة بالتأشيرات، والاعتراف بالمؤهلات، وغير ذلك من القيود كشروط الإقامة واختبارات الاحتياجات الاقتصادية وشروط تكافؤ الأجور واشتراكات الضمان الاجتماعي الإجبارية. وضمان التقدم في المجالات المتصلة بالتعاقد الخارجي العالمي سيكون له تأثير مهم على مكاسب الرفاه المتوقعة من زيادة مشاركة البلدان النامية في تجارة الخدمات.

الاستنتاجات والتوصيات المتعلقة بالسياسات

٢٢- أشير إلى أن التعاقد الخارجي عن طريق التوريد إلى الخارج هو وضع مجزٍ لكل من الشركة الموردة إلى الخارج والشركة المتلقية (وبلديهما). وتستفيد معظم البلدان النامية على المستوى التجاري من وضعها كبلدان متلقية للخدمات الموردة إلى الخارج. وتساهم هذه الفوائد مباشرة أيضاً في تنفيذ بعض الأهداف الإنمائية للألفية، لا سيما الحد من الفقر وتمكين المرأة. وشددت عدة بلدان نامية، وخاصة أقل البلدان نمواً، على اهتمامها باجتذاب جزء من سوق التعاقد الخارجي، لكنها أشارت في الآن ذاته إلى القيود المفروضة عليها من حيث الموارد والقدرات.

٢٣- واقترحت العناصر التالية لاستراتيجية ناجحة:

- إنشاء وتعزيز بيئة مؤاتية لأنشطة التعاقد الخارجي على الصعيد المحلي. وينبغي الاهتمام على نحو خاص بتطوير البنية الأساسية، والموظفين الماهرين والمنضبطين، والنظم الضريبية، والإطار القانوني والاستقرار السياسي.
- تدعيم دور الشركات بين القطاع الخاص والقطاع العام إلى أقصى حد. تؤدي الحكومات دوراً رئيسياً في تهيئة الميدان وفي توفير البنية الأساسية القانونية الملائمة والاستقرار وإمكانية التنبؤ في إطار الشراكة مع الجمعيات الصناعية.
- تقديم الدعم السياسي في المجالات ذات الصلة. وبالمثل، لا بد من توفير حوافز وسياسات داعمة في مجالات من قبيل التعليم، وتطوير التكنولوجيا ونقلها.
- الحفاظ على القدرة على المنافسة - بالانتقال من مجرد توفير الموارد البشرية والبنية الأساسية إلى إدارة هذه الموارد وبذل جهود مستمرة من أجل الارتقاء بسلسلة القيمة واستكشاف الإمكانات في أنشطة جديدة للتوريد إلى الخارج.
- تحديد أسواق متخصصة. يكتسي هذا الأمر أهمية خاصة بالنسبة إلى البلدان التي دخلت السوق حديثاً والتي يمكن أن تجد صعوبة أكبر في دخول الأسواق التي تسجل بالفعل حضوراً قوياً لموردي الخدمات الموجودين. ولإنشاء سوق متخصصة، لا بد أن يكون البلد قادراً على تحديد ميزاته التنافسية مقارنة بالفعاليات الأخرى، كاللغة وآداب العمل ونقاط القوة التعليمية في المجالات ذات الصلة، والاطلاع على ثقافة الشركة المتعاقدة خارجياً وممارساتها والقدرة على التكيف.
- تكثيف التعاون بين بلدان الجنوب. يمكن للبلدان النامية التي نجحت في هذا المجال أن تتقاسم الخبرات وأفضل الممارسات مع بلدان نامية أخرى. ويمكن تكرار النجاحات في البلدان النامية في وقت قصير نسبياً شريطة توفر قوى عاملة متعلمة وبنية أساسية تنافسية في مجال الاتصالات. وفي هذا السياق، جرى التأكيد على عمل مؤتمر القمة العالمي لمجتمع المعلومات، بما في ذلك اثنان من مشاريعه، وهما مركز كوفي عنان للاتصال والتكنولوجيا ومبادرة الربط بالسواتل في البلدان الأفريقية.

- السعي بنشاط إلى التماس الدعم من جميع الجهات المانحة، بما فيها المنظمات غير الحكومية، والاستفادة من هذا الدعم.

٢٤- وإذ أدرك اجتماع الخبراء ما تنطوي عليه سوق التعاقد الخارجي من إمكانات هائلة بالنسبة للعديد من البلدان النامية، فقد اقترح اتخاذ الإجراءات التالية التي يمكن اعتبارها مناسبة:

- ينبغي أن يستكمل الأونكتاد عمله التحليلي والحكومي الدولي بأنشطة تتعلق ببناء القدرات، وأن ينظر في وضع برنامج للحلقات الدراسية/حلقات العمل ("عروض متنقلة") في نخبة من البلدان، مما سيساعد على:

- تحديد وتقييم قدرات البلدان من حيث الموارد المتوافرة والمهارات والبنية الأساسية (الظروف الحقيقية)؛
- إجراء دراسات تشخيصية بشأن القطاعات والمجالات التي ستحتاج فيها البلدان إلى المساعدة (تقييم الاحتياجات)؛
- إسداء المشورة التقنية فيما يتعلق بأفضل الطرق لتحسين قدرات البلدان؛
- تحديد القيود في الأسواق الرئيسية للتوريد إلى الخارج؛
- القيام بعمل يدعو إلى الإبقاء على انفتاح أسواق التوريد إلى الخارج.

- يتعين على البلدان النامية المعنية أن تحدد وتوسع بنشاط إلى التماس مصادر لتمويل إنشاء البنية الأساسية اللازمة للتعاقد الخارجي، بما في ذلك التدريب على اكتساب المهارات. ويكتسي التمويل الخارجي أهمية خاصة في إقامة البنية الأساسية، عن طريق وسائل من بينها قطع ومركبات التكنولوجيا القائمة بذاتها، التي قد لا يكون توفيرها بواسطة القطاع الخاص أمراً مجدياً أو جذاباً من الناحية التجارية. وسيتعين اللجوء إلى مزيج ابتكاري من دعم الجهات المانحة والشاركة بين القطاعين الخاص والعام.

- ينبغي الاهتمام على وجه الخصوص بمحنة أقل البلدان نمواً، ولا سيما بحاجتها الماسة إلى الدعم في إنشاء البنية الأساسية اللازمة لتنويع منتجاتها والنهوض بقدرتها على المنافسة.

- ينبغي استغلال الأطر القائمة للتعاون والتنسيق بين الوكالات الدولية استغلالاً مناسباً. ويمكن أن يشكل الإطار المتكامل، مثلاً، وسيلة لتقديم المعونة المتصلة بالتجارة. وتنفذ عدة وكالات تابعة للأمم المتحدة مشاريع تتصل بتطوير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويمكن أن يتيح اتباع نهج متكامل تحسين فعالية هذه المشاريع.

- ينبغي معالجة القضايا المتصلة بتحسين الوصول إلى الأسواق والحد من الحواجز التي تواجه التعاقد الخارجي العالمي في المفاوضات الجارية بخصوص الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، بما في ذلك الاستفادة من فتح مجال الوصول إلى الأسواق لتوريد الخدمات العابرة للحدود في مجالات ذات أهمية خاصة للحفاظ على نمو التعاقد الخارجي العالمي؛ وإيجاد سبل لمعالجة التحديات المتصلة بالتصنيف، فيما يتعلق خصوصاً بالأنشطة المتصلة بالحاسوب؛ وإحراز تقدم بخصوص القضايا المتصلة بالتحريم المنصوص عليه في الأسلوب ٤ من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، فيما يتعلق بمسائل التأشيرات والإدارة وغيرها من المسائل التنظيمية، بما فيها مسائل الاعتراف، بغية ضمان تحرير فعال لتجارة الخدمات المتصلة بالتعاقد الخارجي العالمي؛

ثانياً - منتجات الطاقة المتجددة، بما فيها الوقود الأحيائي

(أ) منتجات الطاقة المتجددة

٢٥- يمثل ارتفاع أسعار الطاقة وتقلب الأسعار، وتزايد الطلب والواردات في بعض الاقتصادات الكبيرة، فضلاً عن الاعتبارات البيئية، العوامل الأساسية التي تحرك التنمية والاستثمار والإنتاج والتجارة في مجال منتجات الطاقة المتجددة. وأشارت بعض التقديرات إلى ارتفاع ضخم في قطاع الطاقة المتجددة - وسيصل هذا الارتفاع إلى ٩ في المائة في مجموع إمدادات الطاقة الأولية في عام ٢٠٣٠. ورغم أن الطاقة المتجددة ما فتئت تعد سلعة متميزة، لا يُتوقع أن تُستبدل مصادر الطاقة غير المتجددة. وسيتعين على البلدان النامية أن تتطرق إلى المسألة من زاوية الضرورات الاقتصادية والبيئية والحاجة إلى تنويع حافظة الطاقة لديها.

٢٦- وتبقى قيمة التجارة في سلع الطاقة المتجددة منخفضة نسبياً - إذ تفيد تقديرات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي أنها تتراوح بين ٤ و٥ مليارات من الدولارات^(١). وتهمين البلدان المتقدمة على شق الصادرات القائم على التكنولوجيا المتطورة. لكن، في مجال التكنولوجيا العالية والوقود الأحيائي، تعد البلدان النامية من كبار البلدان المصدرة. وبين التحليل الذي سبق للأونكتاد إجراؤه أن تجارة البلدان النامية متوازنة في ما يتعلق بتجهيزات وتكنولوجيات الطاقة المتجددة. بل إن البلدان النامية تقوم ببعض الاستثمارات الخارجية. وبلغت قيمة الاستثمار العالمي في الطاقة المتجددة فيما عدا الطاقة الكهربائية ٥٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٣.

٢٧- وبالنسبة إلى البلدان النامية، بما فيها أقل البلدان نمواً والبلدان الأفريقية، تتيح الطاقة المتجددة فرصاً للحد من الاعتماد على الوقود الأحفوري. كما يمكن للطاقة المتجددة أن تزيد في صادرات الوقود الأحيائي القائمة على الزراعة كالإيثانول والزيوت النباتية، مما يزيد في إيرادات الصادرات الزراعية. ويتمتع عدد من البلدان النامية، كالبرازيل وجنوب أفريقيا والصين وماليزيا والهند، بأسواق محلية ضخمة وقدرة تصديرية لا يستهان بها في مجال الطاقة المتجددة. ومن بين البلدان المصدرة الأخرى إندونيسيا وأوروغواي وتايلند والفلبين والمكسيك.

(١) لا يمكن تقديم تقدير دقيق بسبب انعدام التحديد في النظام المنسق ومشكلة الاستعمال المزدوج.

٢٨- وإنشاء سوق أقوى للطاقة المتجددة يمكن أن يكون له آثار مهمة بالنسبة إلى البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء. وبالفعل، حددت بلدان ومناطق في أمريكا الجنوبية وأوروبا وآسيا أهدافا جديدة لأنفسها فيما يتعلق بزيادة استعمال الطاقة المتجددة. وإذ تكمن الدوافع الرئيسية إلى استعمال الطاقة المتجددة في البلدان المتقدمة في حماية البيئة، وخصوصا في الدور الذي يمكن أن تؤديه الطاقة المتجددة في تحقيق أهداف التخفيض من غازات الدفيئة، يتمثل العامل الرئيسي في البلدان النامية في نقص الطاقة. ومهما كانت الأسباب الرئيسية، من المؤكد أن منتجات الطاقة المتجددة تمثل خيارات مجزية في جميع الأحوال. وتساهم هذه المنتجات في التنمية والنمو، لا سيما في المناطق الريفية النائية.

٢٩- وتؤدي منتجات الطاقة المتجددة أيضا دورا مهما في البعض من أكبر البلدان المنتجة للطاقة التقليدية. وعلى سبيل المثال، يروم الاتحاد الروسي زيادة الطاقة الكهربائية بثلاثة أضعاف بحلول عام ٢٠١٠. والهدف الحالي - ألا وهو زيادة إجمالي الطاقة المتجددة بنسبة تتراوح بين ٦ و ١٠ في المائة كل سنة حتى عام ٢٠١٠ - هدف متحفظ، ويأمل الاتحاد الروسي تجاوز هذا الرقم. وتعتبر الطاقة الأحيائية مسألة رئيسية. ويجري النظر في تخصيص الأموال الكافية من الميزانية الاتحادية وزيادة العمل في مجال المعايير التكنولوجية.

٣٠- وتعتمد قدرة الطاقة المتجددة على المنافسة على عوامل ثلاثة هي: (أ) توافر الموارد المتجددة، التي توزع على نحو غير متكافئ بصفة ملحوظة بين شتى مناطق العالم؛ و(ب) النضوج التكنولوجي للتكنولوجيا، إذ تتسم تكنولوجيات متجددة مختلفة بأوضاع تنافسية مختلفة؛ و(ج) البدائل التقليدية، التي تشمل بالأساس الوقود الأحفوري والطاقة النووية، وبالأخص تكاليفها، وما إذا كانت هذه التكاليف مدعومة. ورأت الوكالة الدولية للطاقة أنه ينبغي الترويج لتكنولوجيات الطاقة المتجددة دون مفاضلة، كيما تتطور على أساس مساهمتها في الأداء الاقتصادي والأمني والبيئي لقطاع الطاقة - وهي الشروط الأساسية الثلاثة التي سيتعين النهوض بها في وقت واحد على درب الاستدامة.

٣١- وإلى حد الآن، اعتمدت سياسات نشر الطاقة المتجددة على السياسات الوطنية، التي حالت دون زيادة تطویرها. ونتيجة لذلك، تزرع تكنولوجيات الطاقة المتجددة، وخاصة جيلها الثاني (الطاقة الريحية والشمسية والأحيائية الجديدة) إلى التركيز في بلدان قليلة^(٢). وفيما يتعلق بالطاقة الريحية مثلا، تمثل خمسة بلدان - هي ألمانيا وإسبانيا والولايات المتحدة والدانمارك والهند - ٨٥ في المائة من إجمالي الإنتاج العالمي، بينما تمثل ثلاثة بلدان - هي اليابان والولايات المتحدة وألمانيا - ٨٦ في المائة من النظم الكهربائية الضوئية. ويدل هذا على وجود تحدٍّ وحاجز، يمكن التغلب عليهما بواسطة تدويل استراتيجية النشر، خاصة وأن البلدان السالفة الذكر بدأت تصل إلى نقطة التشبع داخل أراضيها، وبدأ البعض منها في التمرکز خارج إقليمه.

٣٢- ويتطلب تحرير قطاع الطاقة أيضا اتباع طرق جديدة في جلب التكنولوجيات الجديدة إلى السوق. ومن المهم الخروج من فخ تقاسم قلة من البلدان لعبء نشر التكنولوجيا. وسيقتضي الأمر تفادي إنشاء صناعات تقدر قيمتها بمليارات عديدة من الدولارات يكون فيها الاستثمار أكثر اعتماداً على التعريفات العالية والإعانات

(٢) تمثل الجيل الأول لتكنولوجيات الطاقة المتجددة في الوقود الأحيائي والطاقة الكهربائية والطاقة الحرارية الأرضية.

والمشتريات العامة التفضيلية منه على مزايا تخفيض تكاليف الإنتاج والموارد الطبيعية والدراية الرفيعة. كما سيقضي زيادة عدد البلدان التي تعمل معاً، على نحو يؤدي إلى تقاسم عبء تكاليف سياسات النشر.

٣٣- وتقدم البلدان النامية ميزتين أساسيتين فيما يتعلق بقدرة الطاقة المتجددة على المنافسة، تتمثلان في: المناطق الزاخرة بالموارد المتجددة، وفي حالات كثيرة، تكاليف أقل فيما يتصل بإنتاج التجهيزات والمكونات. ويشير هذان العاملان معاً إلى سعة نطاق التعاون بين البلدان المتقدمة والنامية. وستزداد أهمية هذا التعاون، بما أن تكنولوجيات الطاقة المتجددة الأكثر نضوجاً - أي الطاقة الكهربائية واحتراق الكتلة الأحيائية الحرارية الأرضي - شارفت على بلوغ نقطة "ما قبل التشبع" في البلدان المتقدمة.

٣٤- وسيزداد دور التجارة والسياسة التجارية في وضع استراتيجية دولية للطاقة المتجددة. ويبدو أن بنوداً سداسية الأرقام من النظام المنسق باتت متوافرة لجميع الأنواع الرئيسية لتكنولوجيا الطاقة المتجددة في السوق. وفي حالة التكنولوجيات التي لم تنشأ لها سوق تجارية كبيرة بعد - كنظم ومكونات الطاقة الحرارية الأرضية ومحطات توليد الطاقة الشمسية الحرارية والطاقة الموجية أو تحويل الطاقة الحرارية للبحار - تخضع إمكانات إنشاء بنود فرعية فريدة من نوعها لقيود العتبة التي تشترطها المنظمة الجمركية العالمية.

٣٥- وقد تستفيد بلدان نامية أخرى من تجربة الهند في اعتماد استراتيجية دولية للطاقة المتجددة. إذ تتسم بقوى عاملة مؤهلة لإنتاج سلع جيدة النوعية، وتخفيض تكاليف الإنتاج بنسبة تتراوح بين ١٠ و ١٥ في المائة، وتكاليف عمل ونفقات إنتاج عامة منخفضة نسبياً. وباتت الهند محوراً للتصدير بفضل شركتين متخصصتين في الطاقة الريحية واثنتين في الطاقة الكهربائية الضوئية الشمسية وشركة متخصصة في الطاقة الحرارية الشمسية. غير أنها تعاني بعض المشاكل المتمثلة في: ارتفاع تكلفة نقل التكنولوجيا، وارتفاع معدل رأس المال المتداول ذي الصلة وزيادة رسوم الشحن وعدم الاعتراف بمعايير الاختبار الهندية وارتفاع تكاليف تنمية أسواق في الخارج وانعدام تكافؤ العلامات التجارية الوطنية.

٣٦- واختار المغرب وبلدان متوسطة أخرى فيما يتعلق بالطاقة المتجددة اتخاذ إجراءات متضافرة على الصعيد الإقليمي في إطار مشروع تمويل الطاقة المتجددة في منطقة البحر المتوسط. وتشمل هذه المبادرة الإقليمية تحريراً قطاعياً للتجارة فيما يتصل بالطاقة المتجددة.

٣٧- وإذا بدأت تجارة الطاقة المتجددة في الازدهار، من المناسب تحديد الشروط والحوافز المتصلة بدخول الأسواق والكامنة في السياسة التجارية وفي النظام التجاري الدولي. وثمة تباين كبير في الرسوم الجمركية لما يزيد عن ١٠٠ بلد - من صفر إلى ٤٠ في المائة ويصل الأمر في بعض الحالات إلى ١٠٠ في المائة - وتشكل التعريفات المفروضة في الطائفة التي تتراوح بين ٢٠ و ٤٠ في المائة أصعب مشكلة. ولا تمثل التجارة الحماائية الطريقة الصائبة لتقاسم فوائد النمو في مجال الطاقة المتجددة. ومن الأفضل بكثير دعم ترتيبات تصنيع أنظمة أو مكونات تشكل جزءاً من البنية الأساسية للطاقة المتجددة في السوق. ومن جهة أخرى، ينبغي عدم التغاضي عن دور تعريفات أعلى في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والتكنولوجيا.

٣٨- وتؤدي المفاوضات بشأن السلع البيئية الجارية في إطار الولاية المنصوص عليها في الفقرة ٣١ ٣٠ من إعلان الدوحة الوزاري، في سيناريو يتسم بالتفاؤل، إلى خفض أو إزالة التعريفات المفروضة على البعض من فئات السلع التي تستخدم لإنتاج سلع ذات أداء بيئي أحسن. ويمكن اعتبار تكنولوجيات الطاقة المتجددة ضمن هذه المجموعة. وعدة منها مدرجة بالفعل في مقترحات التفاوض. وفي هذا السياق، رأى البعض أن المنتجات الجاهزة الصنع ينبغي ألا تدرج في القائمة الإيجابية لخفض التعريفات أو إلزائها: بل يتعين بذل جهود لتقسيم مختلف فئات التجهيزات إلى مكونات محددة. وينبغي التفكير أيضا في آلات التكنولوجيا العالية المعدة لتصنيع سلع الطاقة المتجددة، رغم ما يثيره ذلك من مشاكل ازدواجية الاستعمال. وينبغي أن تتخذ المفاوضات رأيا متوازنا يقوم على تدابير تعريفية وأخرى غير تعريفية، وأن تواصل تسليط الضوء على نقل التكنولوجيا.

٣٩- وغالبا ما تنشأ التدابير غير التعريفية التي تؤثر على السلع والخدمات التي هي مدخلات في إنتاج وتوزيع ونقل وبيع الطاقة الكهربائية عن الإطار التنظيمي للكهرباء ذاتها، رغم أن تجارة المدخلات هي المقصودة والكهرباء ذاتها لا يتاجر بها عبر الحدود "كسلعة". وعلى سبيل المثال، إذا كان الإطار التنظيمي للكهرباء يشترط أن تكون نسبة معينة من الكهرباء الموزعة على الشبكة طاقة متجددة، وينص على ألا تُحتسب سوى مصادر أو أساليب توليد معينة، فسيؤثر ذلك على فرص المنافسة المتصلة بهذه السلع (التكنولوجيات والتجهيزات والوقود) وعلى الخدمات المستعملة في إنتاج الطاقة المتجددة وتوزيعها وغير ذلك من العمليات.

٤٠- وبالتخلي عن احتكار الكهرباء والفصل بين وظائف من قبيل التوليد وتشغيل الشبكة والنقل والتجزئة، فضلا عن استحداث وسائل مالية كالعقود الآجلة وعقود الخيارات فيما يتعلق بالطاقة، بدأت بنية السوق بأكملها في التغير، مما يُعقد إجراء تحليل في إطار قانون منظمة التجارة العالمية. ومن المهم، إذن، بحث ما إذا كان يجوز تصنيف السياسات الحكومية الرامية إلى ترويج الطاقة المتجددة كتدابير غير تعريفية وإذا كان جائزا، فإلى أي مدى. ويكمن سؤال آخر في ما إذا كان يمكن استخدام قانون منظمة التجارة العالمية لإزالة أو ضبط السياسات (الحواجز التنظيمية) غير المؤاتية للطاقة المتجددة، وإذا أمكن ذلك، فإلى أي حد.

٤١- ويمكن أن تشكل اللوائح التقنية حواجز أمام صادرات البلدان النامية من الطاقة المتجددة، وينبغي معالجة هذا الوضع. وبعض اللوائح التقنية التي تقيم حواجز أمام تجارة الطاقة المتجددة أو التكنولوجيات المتجددة لازمة لأغراض شرعية. ويمكن مثلا أن تستند القيود المفروضة على اختيار مواقع نواير الرياح إلى هواجس شرعية تتعلق بالأخطار المحدقة بالأحياء البرية وخاصة بالطيور. ويمكن أن تصاغ لوائح أخرى عن قصد أو عن غير قصد على أساس الهيمنة التقليدية للوقود الأحفوري أو الطاقة النووية، والحضور الكثيف لمثلي هذه القطاعات في عملية التقنين ووضع المعايير. وقد يعامل الوقود الأحفوري أو مكوناته أحيانا معاملة تنظيمية تقوم على افتراض أن المتاجرة به تتسبب في نفايات أو استعماله لأغراض أخرى غير إنتاج الطاقة المتجددة وهو ما قد يزيد المواد خطورة.

٤٢- ونفقات البحث والتطوير التي تتكبدها البلدان المتقدمة بالأساس في مجال الطاقة المتجددة مجدية بما أن تكاليف التكنولوجيا أخذت الآن في التراجع. ومن المهم ضمان قدرة البلدان النامية على الاستفادة من هذه التكاليف الآخذة في التراجع. وفي الآن ذاته، تبين هذه الإعانات دور السياسة الصناعية وأهمية "تهيئة الميدان" أمام

البلدان النامية. ولا تملك معظم البلدان النامية ما يكفي من الموارد لدعم البحث والتطوير. ويمكن أن يساعد توافر موارد خارجية واستخدام حوافز اقتصادية ووسائل السياسات التجارية على تدارك نقص الموارد.

٤٣- وكثيراً ما يشار إلى الإعانات المخصصة للنفط وغاز الفحم والطاقة النووية على أنها حاجز مهم أمام الطاقة المتجددة. ويمكن إدراج العديد من هذه الإعانات ضمن فئة الأمور التي تقتضي "اتخاذ إجراءات"، بحسب خصائصها المحددة، وهو ما يتعين تحليله بالاستناد إلى إطار اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن الإعانات وتدابير التعويض. وبصفة عامة، يمكن التساؤل عما إذا كانت المنازعة القضائية في إطار منظمة التجارة العالمية خياراً واقعياً لتحدي هذه الإعانات: فقد ترغب الحكومات عن تقديم حجج قانونية يمكن أن تؤول إلى تحديات لبرامجها الداعمة.

٤٤- وثمة بعض العوامل الأخرى التي تُعقد مشاركة البلدان النامية في أسواق الطاقة المتجددة وهي: التعقيد وانعدام اليقين الغالبان على البيئة التنظيمية، والتكنولوجيات غير المثبتة المستخدمة لتلبية احتياجات إقليمية (كالتجهيزات المتوفرة المفرطة في الضخامة أو في التعقيد)، وثرغرات البنية الأساسية، واحتياجات الاستثمار المركزة في بداية الفترة، وندرة القروض الطويلة المدى (تزيد مدتها عن سبع سنوات)، وقلة فرص التمويل العابر للحدود (بسبب فقدان الحوافز الضريبية مثلاً)، والعبء الثقيل نسبياً، لا سيما بالنسبة إلى المشاريع الصغيرة، المتصل بمتطلبات العناية والرصد اللازمين، ومساوئ عملية العطاءات، التي قد تنشئ أحياناً حواجز غير تعريفية أمام التجارة.

٤٥- ويتمثل نهج أفضل في محاولة التفاوض داخل منظمة التجارة العالمية، بهدف موافقة الأعضاء على الحد من الإعانات غير الملائمة بيئياً في قطاع الطاقة. ويمكن لهذه المفاوضات أيضاً أن تسعى إلى تحديد مجموعة من الإعانات الخاصة بالطاقة المتجددة في إطار "الصندوق الأخضر" التي يتفق الأعضاء على عدم تحديها، بحكم توافق الآراء بخصوص آثارها البيئية الإيجابية. وهناك تساؤل أعم وأكثر اتساماً بطابع نظري هو ما إذا كان يمكن ربط هذه المفاوضات بالوفاء بالالتزامات المتعهد بها في إطار الاتفاقات البيئية متعددة الأطراف.

٤٦- كذلك يمكن أن تثير النظم الدولية مشاكل فيما يتصل بالطاقة المتجددة عن طريق فرض أعباء إدارية أو بمنع أو تقييد استعمال أو نقل بعض عناصر الطاقة المتجددة. وعلى سبيل المثال، كيف ستؤثر الاتفاقات الزراعية الدولية على نمو إنتاج الوقود والطاقة الأحيائية بصفة عامة؟ وتكمن مسألة أخرى في مدى اعتراف النظم التقنية والتشريعية بالفلزات كعناصر منفصلة عن المواد الكيميائية الاصطناعية، وعدم اعتبارها من ثم "سموماً مستمرة أحيائية التراكم". وكيفية تصنيف الفلزات مهمة، بما أنها ستحدد وزن الأعباء الإدارية التي تفرضها النظم الدولية على مصانع الطاقة الكهربائية الضوئية وشركات تصنيع الكتلة الأحيائية، علاوة على إمكانية وصف وقود الكتلة الأحيائية بأنه نفايات خطيرة.

٤٧- ويمكن أن تؤدي المساعدة الإنمائية الرسمية التي تستهدف التكنولوجيات ذات التأثير الإيجابي على المناخ دوراً حافزاً في استيعاب البلدان النامية للطاقة المتجددة بواسطة زيادة التجارة والاستثمار ونقل التكنولوجيا. وتعد ألمانيا مثلاً يحتذى به، إذ تنفق ١٠٠ مليون يورو سنوياً على التعاون الثنائي في مجال الطاقة المتجددة مع بلدان نامية واقتصادات تمر بمرحلة انتقالية. وخلال المؤتمر الدولي لعام ٢٠٠٤ المعني بالطاقة المتجددة، أعلنت ألمانيا عن إنشاء مرفق إضافي لمنح الائتمانات والقروض لأغراض الطاقة المتجددة وجدوى الطاقة، بقيمة ٥٠٠ مليون يورو.

على امتداد فترة خمس سنوات. ومن المزمع أن تؤدي هذه الأموال دوراً حافزاً في زيادة تدفق الاستثمار الخاص إلى القطاع، وأن تغطي طائفة واسعة من البلدان كالصين والهند وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وفيت نام وغانا ومالي وجمهورية تنزانيا المتحدة والمغرب والأرجنتين والبرازيل ونيكاراغوا وجورجيا وصربيا والجبل الأسود.

التوصيات

٤٨- وفيما يتعلق بدور الأونكتاد في هذا المجال، اقترح اجتماع الخبراء النظر في العناصر الرئيسية التالية من عمل الأونكتاد في مجال التجارة والبيئة والتنمية:

(أ) تقديم المساعدة للأعضاء من البلدان النامية في تحديد الحواجز الجمركية وغير الجمركية التي تؤثر في تجارة سلع ومعدات الطاقة المتجددة، وفي إدراج سلع وخدمات وتكنولوجيات الطاقة المتجددة في المفاوضات التي تجري بموجب الولاية المنصوص عليها في الفقرة ٣١`٣ من إعلان الدوحة الوزاري؛

(ب) الاستمرار في تحليل آثار النظم التجارية والبيئية بالنسبة لأسواق الطاقة المتجددة، مع الإشارة بوجه خاص إلى الحواجز التقنية للتجارة، والإعانات والمشتريات الحكومية؛

(ج) استعراض النهج المختلفة لإزاء وضع استراتيجية دولية للطاقة المتجددة، مع الإشارة بوجه خاص إلى النماذج التجارية وممارسات الحوافز التي أثبتت دورها الهام في دفع البلدان النامية إلى إقامة شراكات لبناء أسواق جديدة لمنتجات الطاقة المتجددة؛

(د) مواصلة وتعزيز التنسيق مع المنظمات الدولية ذات الصلة.

(ب) أنواع الوقود الإحيائي

٤٩- خلافاً لمنتجات عديدة للطاقة المتجددة، التي تستلزم عمليات وتكنولوجيا واستثمارات صناعية متطورة، فإن إنتاج الوقود الإحيائي يتركز في القطاع الأولي ويستخدم تكنولوجيات محلية يمكن نقلها بسهولة إلى أفقر البلدان.

٥٠- وقد لوحظ أن أنواع الوقود الإحيائي تستخدم نباتات تُنتج فعلاً في جميع البلدان. وإن التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج الزراعي معروفة جيداً. ويمثل السكر المستخرج من قصب السكر أو البنجر، والبطاطا، والذرة، والقمح، والذرة البيضاء وفضلات النباتات الأخرى، من جهة، والزيوت المستخرجة من جميع أنواع البذور الزيتية (أكانت صالحة للأكل أم لا)، من جهة أخرى، المواد الأولية الأساسية لإنتاج الوقود الإحيائي. وتتراوح تكنولوجيات إنتاج أنواع الوقود الإحيائي بين التكنولوجيات البسيطة، كترشيح الزيت باستخدام مرشحات البن، وعمليات صناعية أكثر تطوراً لإنتاج الإيثانول، أو زيت الوقود الإحيائي أو مركب إثير "ETBE" (وهو وقود مخلوط بالبترين). ويمكن بسهولة استخدام أنواع الوقود الإحيائي كمصدر لوقود العربات أو المسخنات أو مولدات الطاقة. ومقارنة بأنواع الوقود الأحفوري، ينطوي الوقود الإحيائي على فوائد لا نزاع فيها من حيث نسب استهلاك الطاقة (مجموع الطاقة المستهلكة لإنتاج وحدة طاقة واحدة) والآثار البيئية (انبعاثات غاز

الدفينة أقل بمقدار ٥ مرات وانخفاض شديد في انبعاثات الملوثات الأخرى). غير أن تكاليف إنتاج الوقود الإحيائي كثيراً ما تكون مرتفعة جداً بحيث يكون غير قادر على منافسة الوقود الأحفوري. وإن الاستغلال التجاري للمنتجات الجانبية لإنتاج أنواع الوقود الإحيائي، يشكل وسيلة للحد من الفارق في التكاليف. وكثيراً ما تكون سياسات الترويج لأنواع الوقود الإحيائي، على غرار الحوافز الضريبية، ضرورية لتنمية الإنتاج وتشجيع الاستهلاك. وينطبق هذا في حالة الإيثانول أكثر منه في حالة الزيوت النباتية.

٥١- وتقتصر التجارة الدولية في أنواع الوقود الإحيائي في غالب الأحيان على الإيثانول، الذي يُعد على الإطلاق أكثر هذه الأنواع استخداماً (٩٣,٥ في المائة من مجموع أنواع الوقود الإحيائي المنتجة). غير أن الزيوت النباتية هي التي تنطوي على أكبر إمكانات النمو. وتركز التجارة الدولية لأنواع الوقود الإحيائي بأيدي جهات فاعلة معينة، تُعد الشركات عبر الوطنية والبلدان المتقدمة النمو الكبرى أهمها. كما أن آفاق تجارة أنواع الوقود الإحيائي محدودة بسبب العاملين الآتين: أولاً، ينمو استهلاك الطاقة نمواً أسيّاً. مع ازدياد عدد السكان، في حين أن المواد الخام تنمو نمواً خطياً؛ وثانياً، تمثل مساحة الأراضي الصالحة للزراعة المتاحة عاملاً محدداً (على سبيل المثال، إن تعويض كامل الوقود الأحفوري المستهلك في فرنسا في عام ٢٠٠٣ سيقضي ضعف مساحة البلد، دون أن يترك شبراً واحداً لإنتاج الغذاء). ومع ذلك، تبين تجربة البرازيل بوضوح أن من المجدي تطوير أنواع الوقود الإحيائي، وإنه من السهل على البلدان النامية تحديد إلى أي مدى ينبغي لها أن تسير في هذا الاتجاه وذلك بالاستناد إلى استهلاكها من النفط واحتياطاتها من المواد الخام.

٥٢- وقد لوحظ أن البرازيل كان لها ٢٥ سنة من الخبرة في مجال استخدام الإيثانول الإحيائي الذي ينتج أساساً من قصب السكر. والبرازيل في الوقت الراهن هي على الإطلاق أكبر بلد منتج ومستعمل للإيثانول الإحيائي. وينطوي استعمال الوقود الإحيائي على فوائد بيئية واجتماعية، كما أنه قلل من الاعتماد على الوقود المستورد (ذلك هو السبب الأصلي لبدء البرنامج). ويرى البعض أن التجارة الدولية تتيح فرصاً للتعامل إما مع البلدان النامية الأخرى أو مع بلدان متقدمة النمو. ومع ذلك، توجد حواجز هامة في وجه التجارة الدولية، ومن ذلك الإعانات التي تقدم للإنتاج الزراعي، والتعريفات الجمركية المرتفعة والحواجز أمام دخول المنتجات (فالتوصيات التي تقدم إلى صانعي السيارات بخصوص خليط الوقود الإحيائي تختلف من بلد إلى آخر، من ذلك أن محتوى الإيثانول في الوقود الإحيائي غير محدود في البرازيل، في حين أنه مستبعد في البلدان الأوروبية). وعلاوة على ذلك، يوجه جزء كبير من ميزانيات البحث على الصعيد الدولي لتطوير "أنواع الوقود الأحفوري النظيفة". وفيما يتعلق بالمفاوضات الجارية في إطار منظمة التجارة العالمية، إن غياب أية أسباب تقنية أو بيئية تبرر الحد من استخدام أنواع الوقود الإحيائي ينبغي أن يسهل تحرير التجارة فيها في سياق السلع والخدمات البيئية. وإن دخول بروتوكول كيوتو حيز النفاذ سيحجر البلدان الصناعية المشاركة على الحد من انبعاثاتها من الكربون، وسيشكل هذا حافزاً لزيادة استهلاك أنواع الوقود الإحيائي. وعلاوة على ذلك، تتيح آلية التنمية النظيفة للأطراف فرصة لتمويل المشاريع التي تفضي إلى خفض انبعاثات الكربون، مع حصولها على ائتمانات لأجل تحقيق هذه التخفيضات.

٥٣- وعلى الرغم من أن أكبر الفرص تستأثر بها البلدان التي لديها مواد خام كافية، فإن الوقود الإحيائي يتيح إمكانية الحد من الواردات النفطية للبلدان النامية. وإن الوصول إلى مصدر محلي للطاقة هو الأهم بالنسبة لبلدان عديدة، باعتبار أن هذا يتيح الفرصة لمتابعة استراتيجية تقوم على توزيع الطاقة، لا سيما عند استخدام الزيوت

النباتية. وفي الزراعة، يتيح الوقود الإحيائي للمزارعين الإمكانية لتنويع مصادر الدخل والانتفاع بجميع فوائد التنويع. ويمكن للتجارة المحلية أو الإقليمية في أنواع الوقود الإحيائي أن تنمو بسرعة، لأن شبكات التسويق قائمة فعلاً، ولا سيما بالنسبة للزيوت النباتية. كما أنه يمكن نقل تكنولوجيا الوقود الإحيائي ونشرها بسهولة، وذلك لأن هذا الوقود، ولا سيما في حالة الزيوت النباتية، لا يحتاج إلى العمليات الصناعية المعقدة التي تستخدم في إنتاج الأنواع الأخرى للطاقة المتجددة (كالعنفات الهوائية والألواح الفلطا - ضوئية أو الألواح الشمسية، على سبيل المثال).

٥٤- وهناك اتفاق على أن الوقود الإحيائي يعود بلا ريب بالمنفعة على التنمية الريفية ويمكن أن يسهم إلى حد كبير في تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية، ولا سيما الهدف المتمثل في الحد من الفقر. وإن المجتمعات المحلية التي تتعاطى زراعة البذور الزيتية وتتولى إنتاج ما تحتاجه من الوقود الإحيائي لتشغيل مولدات الطاقة، يمكنها أن تحقق استقلالها في مجال التزود بالطاقة، وأن تحسّن بالتالي نوعية حياتها. وعلاوة على ذلك، فإن المناطق التي أزيلت أشجارها يمكن استردادها واستصلاحها لإنتاج الوقود الإحيائي؛ وهذا من شأنه أن يحد من استخدام الحطب الذي ينطوي على أخطار صحية. ويمكن أن تسجل العمالة في الريف زيادة هامة، على غرار ما يحدث في البرازيل حيث مكن إنتاج الإيثانول من إيجاد ٧٠٠ ٠٠٠ وظيفة مباشرة و٣,٥ ملايين من الوظائف غير المباشرة، أكثرها في إنتاج قصب السكر.

الاستنتاجات والتوصيات المتعلقة بالسياسة العامة

٥٥- أشير إلى أنه لا بد من إجراء المزيد من التحاليل الكمية، مع مراعاة العوامل المحددة الممكنة على غرار الموارد المائية والتفاعل مع الزراعة الموجهة لإنتاج الغذاء من حيث توفر الأراضي الصالحة للزراعة. وجرى التأكيد على ضرورة أن تحصل أقل البلدان نمواً على التكنولوجيا ذات الصلة، واقترح أن يتولى الأونكتاد وضع آليات جديدة لنقل التكنولوجيا، والاستغلال التجاري، والتمويل الابتكاري، تكون مماثلة لآلية التنمية النظيفة. كما وضع التوكيد على أنه لا بد من تهيئة بيئة مؤاتية لمبادرات القطاع الخاص في قطاع الوقود الإحيائي لدى البلدان النامية، ومن تحديد الدور الذي ينبغي للحكومات أن تؤديه في تصميم السياسات المناسبة لتعزيز إنتاج واستخدام أنواع الوقود الإحيائي، والنهوض بتجارها على الصعيد المحلي. وإضافة إلى ذلك، أشير إلى أن تجارة الوقود الإحيائي تطرح قضايا عدة لها صلة بالمفاوضات الجارية في إطار منظمة التجارة العالمية.

٥٦- وتاريخياً، إن ما دفع إلى تطوير طرائق إنتاج الوقود الإحيائي، هو إلى حد ما ضرورة إيجاد منافذ جديدة لفائض الإنتاج الزراعي. وفيما أفضى هذا إلى تطور تكنولوجي سريع، من المهم الآن أن ينظر لإنتاج الوقود الإحيائي من منظور جديد. فالضرورات البيئية - والأهم من ذلك توقع تغير المناخ العالمي - تملي حتمية تحقيق الإمكانات الكاملة لأنواع الوقود الإحيائي. وكما يتحقق هذا، يجب استخدام القوة الدينامية للتجارة الدولية لضمان نمو الأسواق وتوفير حوافز الاستثمار اللازمة.

٥٧- ووردت توصية بأن يولي الأونكتاد على سبيل الأولوية الاهتمام للعمل المتعلقة بأنواع الوقود الإحيائي كجزء من عمله في مجال السلع الأساسية والتجارة البيولوجية وتغير المناخ، بما في ذلك إجراء المزيد من البحوث والتحليل، والتعاون التقني وبناء توافق الآراء. وينبغي التركيز على الفرص الناشئة بالنسبة للبلدان النامية في مجالي

التجارة والاستثمار، والآثار على الحد من الفقر، والعوامل المتصلة بالعرض التي تعوق توسيع الإنتاج، واستعمال أنواع الوقود الإحيائي والتجارة فيها، وتشجيع آليات استثمار جديدة مماثلة لآلية التنمية النظيفة. وفي هذا الصدد، ينبغي أن يتولى الأونكتاد تقييم القدرة التنافسية التجارية للبلدان النامية في استعمال وتجارة أنواع الوقود الإحيائي التي تشهد نمواً عالمياً، وكذلك القضايا المتعلقة بوصول الواردات من الوقود الإحيائي إلى أسواق الاقتصادات الصناعية، ودخولها إليها.

ثالثاً - المنسوجات والملابس

٥٨ - صناعة النسيج والملابس قطاع بلغ مرحلة اكتمال النضج، ولكنه سيظل قطاعاً دينامياً يدفعه الطلب، والتغير الديمغرافي، وارتفاع مستويات المعيشة، وفرص الابتكار الناشئة، والتنوع وتطوير المنتجات المتخصصة. وهو المجال الذي تتمتع فيه البلدان النامية بميزة نسبية، ويسهم بقدر كبير في الحد من الفقر وإيجاد فرص عمل وتطوير المهارات وتحقيق التنمية الاقتصادية في تلك البلدان.

٥٩ - وشكلت المنسوجات والملابس، خلال العقدين الماضيين، ثاني أكثر المنتجات دينامية في التجارة العالمية. وقد بلغت قيمة التجارة العالمية في المنسوجات والملابس ما مجموعه ٣٩٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٣. ويتسم القطاع بأهمية كبيرة بالنسبة للبلدان النامية التي تورّد حوالي ٥٠ في المائة من حاجة الأسواق العالمية للمنسوجات وما يزيد على ٦٠ في المائة من حاجة الأسواق العالمية للملابس. ومنذ عام ١٩٨٠، زادت صادرات الملابس من البلدان النامية بمعدل ٧، وزادت صادرات هذه البلدان من المنسوجات بمعدل ٥، في حين كان المعاملان المقابلان في البلدان المتقدمة النمو ٣ و ٢ على التوالي.

٦٠ - وتعد الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي أهم الجهات المستوردة للمنسوجات والملابس، حيث استأثرت الولايات المتحدة في عام ٢٠٠٣ بنسبة ٢٢ في المائة من الواردات العالمية، في حين بلغت نسبة الاتحاد الأوروبي خلال العام نفسه ٣٦ في المائة (بما في ذلك المبادلات داخل الاتحاد الأوروبي). وكانت الصين والهند وباكستان وإندونيسيا وتايلند من بين البلدان النامية العشرين الأوائل المصدرة للمنسوجات في العالم، أما بالنسبة لصادرات الملابس، فقد كانت الصين والهند وبنغلاديش وتايلند وباكستان من بين المصدرين العشرين الأوائل. وعلى عكس ما يظنه البعض من أن البلدان النامية هي التي تسيطر على تجارة المنسوجات، فإن الولايات المتحدة وعدد من بلدان الاتحاد الأوروبي تصدرها إيطاليا وألمانيا وفرنسا وبلجيكا وبلدان أخرى ما زالت تؤدي أيضاً أدواراً ريادية في تجارة كل من المنسوجات والملابس.

٦١ - وفي ظل الأجواء التي ستسود بعد التخلص التدريجي من جميع قيود نظام الحصص المفروضة على تجارة المنسوجات والملابس في إطار الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس، ستشتد المنافسة وسيخضع مصدرو المنسوجات والملابس لضغط شديد لتخفيض الأسعار. ومع ذلك، إن البيئة التي ستسود في فترة ما بعد انتهاء هذا الاتفاق، تتيح في الوقت نفسه للمصدرين فرصاً للخروج من الأسواق التي تظل مقيدة بالحصص، والتي تكون فيها المنافسة شديدة وهوامش الربح منخفضة في كثير الأحيان، ولتنوع منتجاتهم بالتحول إلى منتجات دينامية تختلف

عن منتجات النسيج والملابس وذلك بالاعتماد على ما يكسبونه من زيادة في القيمة المضافة وفي هوامش الربح. وبناءً عليه، ففي ظل بيئة المنافسة التي ستعقب انتهاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس، يصبح من الأهمية بمكان بالنسبة للبلدان النامية المصدرة للمنسوجات والملابس تحديد المنتجات الدينامية والتنويع بإنتاجها.

المنتجات الدينامية في سياق تجارة المنسوجات والملابس

٦٢- هناك توافق عام في الآراء بأن المنتجات الدينامية في قطاع المنسوجات والملابس ستختلف من بلد إلى آخر ومن سوق إلى أخرى، وأن معايير تحديد هذه المنتجات هي الطلب والوصول إلى الأسواق وهوامش الربح. وإن رفع قيود الحصص جعل من جميع أصناف منتجات القطن والألياف الاصطناعية تقريباً منتجات دينامية ممكنة. وتحديد منتج دينامي سيكون بمثابة عملية استراتيجية تشرف عليها السلطات الوطنية والمؤسسة لابتكار المنتجات المتخصصة عن طريق التنويع والتخصص في سلسلة قيم الإنتاج. ومنتجات الألياف الاصطناعية لها آفاق هامة بوجه خاص باعتبار أن الطلب عليها يفوق العرض بزهاء ٢٥٠.٠٠٠ طن سنوياً.

٦٣- وإن منتجات النسيج والملابس التي كانت تخضع لحصص تعريفية مرتفعة خلال فترة تطبيق نظام القيود القائم على الحصص في إطار الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس، على غرار الملابس المصنوعة من القطن ومن الألياف الاصطناعية، سوف تصبح منتجات دينامية بالنسبة للبلدان التي تخضع لقيود شديدة. وعلاوة على ذلك، ففي ما يتعلق بأصناف المنتجات التقليدية، أخذت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم تستثمر لكي تتبع اتجاه "البحث عن أفضل الاتفاقات"، حيث يشتري الصانعون ما يحتاجونه من مدخلات، كخيوط الغزل والأقمشة واللوازم، من أكثر الموردين كفاءة من حيث الكلفة بدلاً من صنعها في المؤسسة. وهكذا، أخذت هذه المؤسسات تزيد من تنويع منتجاتها إلى منتجات متخصصة كلوازم النسيج والبطانات والمنسوجات الإثنية والأقمشة الخاصة في سبيل الظفر بالمنفذ السوقي الذي برز في إطار نظام "البحث عن أفضل الاتفاقات".

٦٤- وتشهد المنسوجات التقنية، التي تُستخدم في إطار مجموعة واسعة من المجالات كالطب والبيئة والزراعة والبناء والنقل والرياضة، نمواً من حيث الطلب والربحية. وإن معظم صانعي المنسوجات الرئيسيين في البلدان النامية قد بادروا فعلاً بالإسراع في كسب الخبرة في مجال المنسوجات التقنية. وتتوقع الصناعة أن تسجل السوق العالمية لهذه المنسوجات زيادة سنوية بنسبة ٣,٥ في المائة من حيث الحجم، بحيث تبلغ ما قيمته ١٢٦ مليار دولار بحلول عام ٢٠١٠. ويشمل النمو أيضاً الطلب على المنتجات ذات التجهيز المقاوم للجراثيم. وكأمثلة على هذه المنتجات، هنالك الأقمصة التائية والسرراويل المصنوعة من القطن المجهز لمقاومة الجراثيم. ويزداد الطلب على المنسوجات الإثنية في كل من أسواق الشمال والجنوب، حيث تمثل الهند والصين وكمبوديا وتركيا الموردين الرئيسيين. وتمثل الصين أحد أكبر الأسواق الدينامية الممكنة، حيث يُرتقب أن يبلغ الطلب كميات ضخمة فيما يتعلق بخيوط الغزل القطنية والمنسوجات التقنية وخيوط الغزل الصناعي والمعد لتغليف إطارات العجلات.

٦٥- وفي بيئة المنافسة لفترة ما بعد الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس، حيث تغيب الأسواق المحصنة بالحصص، تتيح المنتجات الدينامية إمكانية كبرى كما تنوع البلدان النامية منتجاتها إلى منتجات ذات قيمة مضافة

أعلى، وتميز منتجاتها عن منتجات منافسيها وتحقق هوامش ربحية أكبر. وبالنسبة لأقل البلدان نمواً والبلدان الصغيرة التي قد تتأثر بالمنافسة التي ستسود بعد انتهاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس، قد تتيح المنتجات الدينامية إمكانات تصدير جديدة باعتبار أنها لا تقتضي ضرورة استثمارات كبرى، في حين تتيح في الوقت نفسه فرصاً لزيادة القيمة المضافة وتنمية الأسواق المتخصصة.

العوامل التي تحدد قدرة المنتجات الدينامية على المنافسة

٦٦- عوامل النجاح هي الإنتاجية والجودة والابتكار والسرعة والموثوقية والقدرة على تلبية المتطلبات الاجتماعية والبيئية والأمنية، والوصول إلى الأسواق وتوفير بيئة محلية تمكينية. وسيقتضي تحقيق القدرة التنافسية أيضاً زيادة الكفاءة في إدارة سلسلة التوريد بأكملها. وعلاوة على ذلك، ينبغي للشركات حتى تحدد المنتجات المتخصصة وترفع من القيمة المضافة، أن تفهم سلسلة القيم الخاصة بإنتاج المنسوجات والملابس. وتتسم الحواجز الجمركية وغير الجمركية بأهمية كبرى بالنسبة لدخول الأسواق، إلا أن الإعانات وأسعار الصرف تؤثر أيضاً في دخول الأسواق.

٦٧- ويُعدّ القرب من السوق، الذي يمكن أن يفضي إلى الحد من فترات العبور، عامل نجاح هاماً، ولا سيما بالنسبة للمنتجات الموسمية والموجهة للأزياء والتي تتجدد بسرعة. وعلى سبيل المثال، إن الموردين في المكسيك، الذين يستغرق شحن منتجاتهم في العادة يومين تقريباً إلى الولايات المتحدة، يتمتعون بميزة هامة بالمقارنة مع الموردين في آسيا، حيث يبلغ متوسط فترة الشحن حوالي ٢٨ يوماً.

٦٨- وإن الوصول التفضيلي إلى أسواق البلدان المستوردة الرئيسية في إطار الاتفاقات التجارية، قد يوفر، في ظل شروط معينة، ميزة هامة للمصدرين في البلدان الحاصلة على أفضليات، نظراً لارتفاع التعريفات الجمركية نسبياً المفروضة على المنسوجات والملابس.

التحديات والمعوقات: ما على الشركات أن تفعل

٦٩- على شركات صنع المنسوجات والملابس أن تتخذ قرارات حكيمة بشأن استراتيجياتها التجارية المتعلقة بالتنوع والتخصص، وذلك في سبيل التصدي لحروب الأسعار التي يُتوقع أن تنشب فيما يتصل بأصناف المنتجات العادية للقطن والألياف الاصطناعية. ويهم هذا بوجه خاص الشركات التي ستتأثر تأثيراً شديداً ببيئة المنافسة التي ستسود بعد انتهاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس. والميزة الرئيسية لغزو سوق المنتجات الدينامية بالنسبة للشركات، هي أن التنوع أو التخصص في هذه المنتجات لا يتطلب بالضرورة استثمارات ضخمة.

٧٠- ومن التحديات الأخرى التي ينبغي لشركات صنع المنسوجات والملابس أن تواجهها في سبيل الحفاظ على قدرتها التنافسية، الاستخدام السليم للمعايير التقنية والاجتماعية والبيئية، وإقامة خطوط إنتاج تتسم بالمرونة والكفاءة، وتدريب العمال والمديرين من الدرجة المتوسطة والعليا. ويمثل رفع مستوى التكنولوجيات في مراحل الحلج ورصد الإنتاج والغزل والنسج والصباغة والتجهيز جانباً رئيسياً لمواجهة هذه التحديات. ويُعدّ توفر الموارد المالية عاملاً حاسماً لتمكين الشركات من الحفاظ على قدرتها التنافسية.

٧١- ولا بد لمصدري المنسوجات والملابس أن يلتمسوا التعاون مع المشتريين في وضع القواعد لتحديد المعايير الدولية وصياغة المعايير المحلية. ويمكن أن يتحقق هذا التعاون بالتطوير المشترك للمنتجات عن طريق تقاسم إدارة الإنتاج واللوجستيات. كما يسعى صانعو المنسوجات في البلدان الصناعية إلى تحديد منتجاتهم، وهم يبحثون عن شركاء لتدارك تأخرهم فيما يتعلق بزيادة القدرة التنافسية، ويمكن أن يأتي هؤلاء الشركاء من البلدان النامية.

٧٢- ولا بد للشركات أن تلبّي متطلبات الأداء فيما يتعلق بالشروط الاجتماعية والبيئية. وحتى الممارسة التي يفترض أنها ممارسة طوعية، على غرار وضع العلامات الإيكولوجية، أصبحت شرطاً فعلياً. وأصبحت المبادرات الرامية إلى تشديد متطلبات الأداء، على غرار مبادرة الإنتاج المسؤول للألبسة على الصعيد العالمي، ومبادرة صناعة الألبسة وحملة الملابس النظيفة، اتجاهات آخذة في النمو. وإن النهج الأمثل لمعالجة متطلبات الأداء، هو أن تُدرج هذه المتطلبات في برامج امتثال محلية بدلاً من التعامل معها بوصفها متطلبات المشتري المستوردة. ونظراً لتفضيل السوق للمنتجات التي تحمل علامة إيكولوجية، يرتقب أيضاً أن يُجبر الصانعون والمنتجون على إعادة تصميم منتجاتهم وأغلفتهم وعملياتهم الصناعية لزيادة قبولها من الناحية البيئية.

٧٣- وتعمل الشركات على إدراج المسألة في مستوى مجلس إدارتها، وهذا من شأنه أن يفضي إلى تغييرات تشمل الأعضاء الذين يعينون في المجلس، والكيفية التي يعالج بها المديرون القضايا الاجتماعية والبيئية، وكيفية إدارة المجلس لشؤونه ووفائه بمسؤولياته إزاء المستثمرين وأصحاب المصلحة الآخرين. إلا أن الشركات تواجه في كثير الأحيان صعوبات في الوفاء بمتطلبات الأداء باعتبار أن الشروط تفرض من جانب واجب دون مراعاة الخصوصيات المحلية والإقليمية. وفيما يتعلق بالجانب البيئي، فإن الأونكتاد ما فتئ يعمل في سياق التدابير البيئية التي تؤثر في المنسوجات والملابس. أما فيما يتعلق بالشروط الاجتماعية، فقد بدأت منظمة العمل الدولية في تنفيذ مشاريع نموذجية لدى عدد من البلدان النامية.

٧٤- وعقب أحداث ١١ أيلول/سبتمبر ٢٠٠١، أصبح الامتثال الأمني بموجب قانون شراكة قطاع التجارة ضد الإرهاب، يشكل تحدياً آخر بالنسبة لمصدري المنسوجات والملابس في البلدان النامية، باعتبار أنه ينطوي على إجراءات طويلة ومعقدة وكذلك تكاليف مرتفعة.

الاستراتيجيات على الصعيد الوطني

٧٥- نظراً لأن قطاع المنسوجات والملابس يتميز ببنية خاصة سببها نظام الحصص، فقد بات إدخال تعديلات على هذا القطاع أمراً محتوماً. ومع ذلك أعرب عن التفاؤل بأن الشروط الأساسية للقدرة التنافسية ستظل قائمة حتى في البلدان الصغيرة التي قد تتأثر بإلغاء الحصص، وأن الشركات يمكنها أن تحافظ على قدرتها التنافسية شرط أن تتوفر الموارد المالية الكافية لرفع مستوى التكنولوجيات وتدريب العمال عن طريق قروض تمنح بمعدلات فائدة تفضيلية، على سبيل المثال.

٧٦- ولدعم الجهود التي تبذلها الشركات للمحافظة على قدرتها التنافسية، فقد يكون من الضروري إصلاح قوانين العمل المحلية في سبيل تعزيز المرونة في العمالة مع إنفاذ معايير العمل الدولية.

٧٧- ولا بد من إصلاح اللوائح التنظيمية التي تؤثر في القدرة التنافسية للمنتجات الدينامية. وفي هذا الصدد، إن اللوائح التنظيمية التي تتعلق بالطاقة والاتصالات والنقل والكهرباء والمعاملة التفضيلية لمنتجات محددة على حساب منتجات ديناميكية ممكنة، تتسم بأهمية خاصة.

٧٨- ولا بد من إنفاذ القوانين المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية لحماية أنماط التعبير الفني التقليدية والنهوض بالأسواق المتخصصة. كما أن هذا يتسم بالأهمية فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي واستقطاب اهتمام المشترين.

٧٩- وتتمثل التدابير الأخرى المطلوبة على الصعيد الوطني في الاستثمارات في الهياكل الأساسية لدعم كفاءة اللوجستيات التجارية، وبناء الموانئ الجافة، وإنشاء مناطق لتجهيز الصادرات، وتقديم الحوافز المالية (منح أو قروض أو تخفيف الضرائب) لتعزيز القدرة التنافسية، وإزالة الاختناقات التي تؤدي إلى تأخير الشحن والتخليص الجمركي وإلغاء رسوم التصدير وغيرها من الضرائب. ولا بد أيضاً من القيام بدعوة تجارية نشطة لتوعية الحكومات باحتياجات المؤسسات.

٨٠- وإن الحصول على تصديق حكومات البلدان المستوردة الرئيسية فيما يتعلق بمعايير العمل، مثلما هو الشأن بالنسبة لسري لانكا، على سبيل المثال، التي تلي هذه الشروط بصيغتها المحددة في نظام الأفضليات المعمم للاتحاد الأوروبي، من شأنه أن يعزز القدرة التفاوضية لمصدري المنسوجات والملابس إزاء المستوردين الذين يفرضون قواعد سلوك خاصة. ويمكن للبلدان النامية أيضاً أن تستخلص العبرة من تجربة اليابان في مجال تعديل صناعة المنسوجات.

الاستراتيجيات على المستوى الدولي

٨١- أثبتت قضايا عدة بصدد السياسة التجارية المتعددة الأطراف والتعددية. فتجارة المنسوجات والملابس لا تزال تخضع لتعريفات جمركية أعلى كثيراً مما تخضع له السلع الصناعية الأخرى، وهذه التعريفات الجمركية تمثل لذلك حواجز خطيرة في وجه صادرات المنسوجات والملابس. وقواعد المنشأ التفضيلية التي تنطبق على المنسوجات والملابس، هي قواعد تمييزية بالنسبة لمصدري هذه المنتجات في البلدان التي لا تشارك في الاتفاقيات التجارية الإقليمية. أما البلدان التي تربطها اتفاقيات تجارية إقليمية مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، فهي تستعمل مدخلات من الشريكين كيما تستفيد من الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي، إلا إذا كانت قادرة على استخدام مدخلات من المنطقة المعنية. وتشكل قواعد المنشأ التقليدية أيضاً عائقاً خطيراً أمام "البحث عن أفضل الاتفاقيات".

٨٢- وتحتاج البلدان التي ستتأثر تأثراً خطيراً برفع الحصص، لمساعدة تقنية ومالية هامة من الجهات المانحة الثنائية والمتعددة الأطراف لتعزيز قدرتها على التوريد وإنشاء روابط أمامية وخلفية في صناعاتها للمنتجات والملابس. ولدى مساعدة البلدان الأقل نمواً، بما فيها البلدان غير الساحلية منها، في التكيف مع بيئة فترة ما بعد الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس، لا بد من أن تؤخذ في الحسبان المشكلات الخاصة التي تواجهها هذه البلدان. ويمثل انعدام القطاعات البديلة لاستيعاب العمال النازحين مشكلة خاصة بالنسبة لهذه البلدان. ولا بد للمجتمع الدولي والجهات المانحة الثنائية أن تقدم المساعدة الكافية عن طريق الآليات القائمة، كآلية الاندماج التجاري التابعة لصندوق النقد الدولي، والمبادرات الجديدة على غرار صندوق التكيف التجاري الذي اقترح

الاتحاد الأوروبي إنشاءه مؤخرًا. وإضافة إلى ذلك، فلمنح معاملة معفي من الرسوم لوصول المنسوجات والملابس القادمة من أقل البلدان نموًا إلى الأسواق، لا بد من مساعدة هذه البلدان في سياق فترة ما بعد الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس.

٨٣- والبلدان النامية المخولة لدخول أسواق البلدان المستوردة الرئيسية على أساس تفضيلي كثيرًا ما يكون معدل انتفاعها من الأفضلية منخفضًا بسبب الطابع التقييدي لقواعد المنشأ التفضيلية. ولا بد أن تتسم قواعد المنشأ بالمرونة إذا أريد أن تفيد هذه البلدان من الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي، وفي سبيل تعزيز التعاون بين بلدان الجنوب. ومن هذا المنظور، فإن تطبيق قاعدة "التحويل الوحيد"، وتفسير التحويل، والتراكم على الصعيد دون الإقليمي والإقليمي والأقليمي، تكتسي أهمية خاصة. وقد أعربت البلدان النامية عن أملها في أن يستخدم مخطط الاتحاد الأوروبي الجديد المتعلق بنظام الأفضليات المعمم قواعد منشأ مناسبة للمستخدم.

٨٤- ولا بد من تجنب إدراج تدابير حمائية جديدة لضمان نمو شركات المنسوجات والملابس القادرة على المنافسة في مرحلة ما بعد الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس. وفي سبيل تعزيز اللوجستيات التجارية لدى البلدان النامية، لا بد أيضاً من التوصل إلى وضع أحكام ملائمة بخصوص المساعدة التقنية والمالية في إطار المفاوضات الجارية في منظمة التجارة العالمية بشأن تسهيل التجارة.

٨٥- وفيما يتعلق بالمتطلبات الاجتماعية والبيئية، لا بد للحكومات والمجتمع الدولي والمنظمات غير الحكومية أن تسعى إلى ضمان أن هذه المتطلبات لا تفرض لأسباب حمائية، وأن تضع شروطاً متوازنة تراعي التنوع الثقافي والخصائص المحلية للبلدان النامية.

٨٦- وإن تركّز سوق المنسوجات والملابس في البلدان المستوردة الرئيسية أكسب التجار بالتجزئة نفوذاً كبيراً. وكثيراً ما يواجه مصدرو المنسوجات والملابس في البلدان النامية طلبات غير مجدية اقتصادياً من هؤلاء التجار. ولهذا لا بد من بحث المشكلات التي يواجهها المصدرون في هذا الصدد وتحديد سبل معالجتها.

٨٧- ويمكن للتعاون بين بلدان الجنوب أن يؤدي دوراً هاماً في زيادة التجارة في المنتجات الدينامية، وكذلك في رفع مستوى التكنولوجيات، كما يتبين ذلك في حالة اتفاق المشروع المشترك بين الصين والهند. ولا بد من إنشاء خدمة استشارية على الصعيد الدولي، تتاح لصانعي المنسوجات والملابس في البلدان النامية فيما يتعلق بآخر التطورات التكنولوجية.

٨٨- ويمكن للأونكتاد أن يؤدي دوراً هاماً في مساعدة حكومات البلدان النامية في اتخاذ التدابير المتعلقة بالسياسة العامة التي تكفل تعزيز مشاركة بلدانها في صنع منتجات المنسوجات والملابس الدينامية وفي تهيئة بيئة دولية تساعد هذه البلدان في تحقيق هذا الهدف. وتشمل المجالات المحددة للمساعدة المقدمة من الأونكتاد ما يلي:

(أ) تحديد المنتجات الدينامية، وكذلك القوة الحركية للدينامية، ومساعدة البلدان النامية في المشاركة في تجارة المنتجات الدينامية؛

- (ب) رصد الحالة في فترة ما بعد انتهاء الاتفاق المتعلق بالمنسوجات والملابس من حيث الأنماط التجارية، واتجاهات السوق والأثر على العمالة؛
- (ج) مواصلة تحليل فعالية اتفاقات الأفضليات غير المتبادلة، ولا سيما فيما يتعلق باستخدام الأفضليات وقواعد المنشأ؛
- (د) رصد تطور الاتفاقات التجارية الإقليمية وتحليل آثارها، ولا سيما الآثار المتعلقة بقواعد المنشأ، على التجارة في المنسوجات والملابس؛
- (هـ) النهوض بالتعاون بين بلدان الجنوب، على غرار النظام المعمّم للأفضليات التجارية بين البلدان النامية، في زيادة مشاركة البلدان النامية في تجارة المنتجات الدينامية؛
- (و) رصد ما تشهده أوضاع العمل من تطورات وتحليل آثار صناعة المنسوجات والملابس في البلدان النامية؛
- (ز) تحديد قطاعات المنسوجات والملابس القادرة على المنافسة في البلدان النامية ومساعدة هذه القطاعات في مقاومة "الخطر القطري" المتصور؛
- (ح) رصد علامات الممارسات الحمائية داخل القطاع؛
- (ط) تناول مسألة تركّز سوق المنسوجات والملابس في الأسواق الرئيسية، وتحليل ما ينطوي عليه هذا التركيز من آثار بالنسبة للمصدرين في البلدان النامية؛
- (ي) الدعوة إلى تنفيذ برنامج متسق لدعم التكيف التجاري وإلى الحصول على دعم الجهات المانحة لتعزيز القدرة التوريدية؛
- (ك) النظر في الأمثلة الناجحة فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع المنسوجات والملابس في أقل البلدان نمواً، بما فيها البلدان الأفريقية المنتجة للقطن، وزيادة القيمة المضافة وتقديم المشورة للبلدان التي ترغب في وضع تدابير تتعلق بالسياسة العامة تهدف إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يمكن أن يستفيد من اتفاقات الأفضليات، على غرار قانون النمو والفرص المتاحة في أفريقيا ومبادرة "كل شيء عدا السلاح".

الفصل الثاني

المسائل التنظيمية

ألف - عقد اجتماع الخبراء

٨٩- عُقد اجتماع الخبراء المعني بتعزيز مشاركة البلدان النامية في القطاعات الدينامية والجديدة في التجارة العالمية: الاتجاهات والقضايا والسياسات العامة، في قصر الأمم بجنيف في الفترة من ٧ إلى ٩ شباط/فبراير ٢٠٠٥.

باء - انتخاب أعضاء المكتب

(البند ١ من جدول الأعمال)

٩٠- انتخب اجتماع الخبراء، في جلسته الافتتاحية، أعضاء مكتبه التالية أسماؤهم:

الرئيس: صاحب السعادة السيد هارديب بوري (الهند)

نائب الرئيس - المقرر السيد باتريك بيكار (كندا)

جيم - إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

(البند ٢ من جدول الأعمال)

٩١- أقر اجتماع الخبراء، في الجلسة نفسها، جدول الأعمال المؤقت الذي عُمم في الوثيقة TD/B/COM.1/EM.26/1. وبالتالي، فقد كان جدول أعمال الاجتماع كما يلي:

- ١- انتخاب أعضاء المكتب
- ٢- إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل
- ٣- تشجيع مشاركة البلدان النامية في القطاعات الجديدة والدينامية في التجارة العالمية
- ٤- اعتماد تقرير الاجتماع.

دال - الوثائق

٩٢- عُرضت على اجتماع الخبراء، لأغراض نظره في البند الموضوعي من جدول الأعمال، مذكرة من إعداد أمانة الأونكتاد بعنوان "تشجيع مشاركة البلدان النامية في القطاعات الجديدة والدينامية في التجارة العالمية: الاتجاهات والقضايا والسياسات العامة" (TD/B/COM.1/EM.26/2).

هاء - اعتماد تقرير الاجتماع

(البند ٤ من جدول الأعمال)

٩٣- أذن اجتماع الخبراء، في جلسته الختامية، للمقرر بأن يعد التقرير النهائي للاجتماع.

المرفق

الحضور*

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

غانا	الاتحاد الروسي
فرنسا	الأرجنتين
الفلبين	أنغولا
فنزويلا	جمهورية إيران الإسلامية
فييت نام	بنغلاديش
قطر	بنن
كندا	بولندا
مدغشقر	بيلا روس
المغرب	تايلند
المكسيك	جمهورية ترازيا المتحدة
ملاوي	الدانمرك
المملكة العربية السعودية	زامبيا
نيبال	ساموا
نيجيريا	سري لانكا
الهند	السودان
هنغاريا	سويسرا
الولايات المتحدة الأمريكية	الصين
اليابان	العراق
اليمن	غابون

٢ - وكانت المنظمات الحكومية الدولية التالية ممثلة في الاجتماع:

مجموعة دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ

الاتحاد الأفريقي

المكتب الدولي للمنسوجات والملابس

* للاطلاع على قائمة المشاركين، انظر الوثيقة TD/B/COM.1/EM.26/INF.1.

- ٣- وكانت وكالة الأمم المتحدة التالية ممثلة في الاجتماع:
اللجنة الاقتصادية لأوروبا
- ٤- وكانت الوكالات المتخصصة والمنظمات المختصة التالية ممثلة في الاجتماع:
منظمة العمل الدولية
صندوق النقد الدولي
منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية
- ٥- وحضرت الاجتماع المنظمات غير الحكومية التالية:
الفئة العامة
- الاتحاد الدولي لسيدات الأعمال والمشتغلات بالمهن الحرة
منظمة التركيز على الجنوب العالمي
الاتحاد العالمي لنقابات العمال
- ٦- وأسهم في الاجتماع المتحدثون التالية أسماؤهم^(١):
الاثنين، ٧ شباط/فبراير

السيد ألبير كان - داباه، وزير الاتصالات والتكنولوجيا، غانا
السيدة سواني تيكسيرا كويلهو، نائبة وزير البيئة، ولاية ساو باولو، البرازيل

التعاقد الخارجي على توفير الخدمات بواسطة تكنولوجيا المعلومات

السيد نافديب سوري، وزير الشؤون الخارجية، الهند
السيد ماتي غودبيرسن، المنتدى الاقتصادي العالمي، جنيف
السيد راجيف ساوهني، شركة HCL Technologies، لندن
السيد نايجل فريتويل، بنك باركليز، لندن
السيد دادن فينكاتاساومي، مجلس الاستثمار، موريشيوس

(١) حسب الترتيب الزمني لإلقاء الكلمات.

الثلاثاء، ٨ شباط/فبراير

السيدة إيزابيت تانكو، مفوضة تجارية، الاتحاد الأفريقي

مصادر الطاقة المتجددة: التجارة كعامل

السيد ريك سيليرس، وكالة الطاقة الدولية، باريس

السيد محمد البردعي، مركز مصادر الطاقة المتجددة، المغرب

مصادر الطاقة المتجددة في النظام التجاري الدولي

السيد روبرت هوسي، مشروع القانون الدولي بشأن مصادر الطاقة المتجددة

السيد شينتان شاه، Suzlon Energy Limited، الهند

تعزيز فرص التجارة والتنمية في مجال مصادر الطاقة المتجددة

السيد كريستوف هويشن، مؤسسة الاستشارات المالية الدولية المحدودة

السيدة ليسلي باركر، مشروع القانون الدولي بشأن مصادر الطاقة المتجددة

السيد ميخائيل سولوفجيف، وزير الطاقة، الاتحاد الروسي

الوقود الأحفائي

السيد جان كلود شول، جامعة Pau، فرنسا

السيد إيريك جيريل، CTO IBEX، سويسرا

السيد دانييل أوغارتي، جامعة تينيسي، الولايات المتحدة

السيدة سواني تيكسيرا كويلهو، نائبة وزير الطاقة، ولاية ساو باولو، البرازيل

السيد خوزيه مانويل تاي أورو كسوم، وزير سابق، وزارة الطاقة والمناجم، غواتيمالا

السيد إيريك هيرجير، مصنع زيت الوقود الأحفائي، سويسرا.

الأربعاء، ٩ شباط/فبراير

المنسوجات والملابس

السيدة هوما فخهار، شبكة فخهار الآسيوية للقانون الدولي وتعزيز الوصول إلى الأسواق، باكستان

السيد ألفريدو ميليان، مجلس بلدان أمريكا الوسطى ومنطقة البحر الكاريبي للمنسوجات والألبسة، السلفادور

السيد أوليفي رينو كوا، مجمع المؤسسات الحرة وشركائها، أنتاناناريفو، مدغشقر
السيد ت. س. فيشواناث، اتحاد الصناعات الهندية، جنيف
السيد باتريك كونوي، جامعة كارولينا الشمالية، الولايات المتحدة
سعادة السفير السيد توفيق علي، البعثة الدائمة لبنغلاديش، جنيف
سعادة السفير، السيد غيان شاندرأشاريا، البعثة الدائمة لنيبال، جنيف
السيدة أنديرا مالوات، مديرة مكلفة بإدارة المنتجات، مجلس تنمية الصادرات، كولومبو
السيد كيشيرو فوكاساكو، منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، باريس
السيد منير أحمد، المكتب الدولي للمنسوجات والملابس
السيد ماتياس كنان، مركز التجارة الدولية، جنيف
السيد جان بول ساجوه، مكتب العمل الدولي، جنيف
-٧- وحضر الاجتماع المدعون التالية أسماءهم^(٢):

السيد حسين أباظة، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، جنيف
السيد محمد أزواغ، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، جنيف
السيدة ناتالي برناسكوي، مركز القانون البيئي الدولي، جنيف
السيد لينو غالو، Ecoplan SRL، أوروغواي
السيد ستيفان غسانغر، رابطة "World Wind"
السيدة سوزان هانسورث، منظمة التجارة العالمية، جنيف
السيد روب هاوثرن، بنك باركليز، لندن
السيدة أندريا هويوس، لوزان، سويسرا
السيدة ميغ جونسن، Constructive Connections
السيدة إينغا لوي، Belair Technologie، سويسرا
السيدة مارسيلو ماشيرون، رئيسة شركة Ecoplan SRL، أوروغواي
السيدة ضؤى عبد المطال، منظمة التجارة العالمية، جنيف

(٢) ترد الأسماء بالترتيب الأبجدي الإنكليزي.

السيد أندريا مويوس، معهد الاتحاد السويسري للتكنولوجيا بلوزان، سويسرا

السيدة سامنتا أولز، أخصائية في الطاقة، شركة IT Power Ltd، المملكة المتحدة

السيد مانيش بوبلي، مستشار إداري، شركة IBM سويسرا، جنيف

السيدة مالينا سيل، المركز الدولي للتجارة والتنمية المستدامة، جنيف

السيدة ليندا سيغيلي، مساعدة بحوث، مشروع القانون الدولي لمصادر الطاقة المتجددة

السيد بنيامين سيمونس، برنامج الأمم المتحدة للبيئة، جنيف

السيدة ماريا سوكورو ز. مانغيات، مركز القانون البيئي، الاتحاد الدولي لحفظ الطبيعة والموارد الطبيعية، جنيف

السيد ريان فون ستادن، الجمعية الدولية للطاقة الشمسية

السيد رونالد ستينبليك، منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، باريس

السيد ريشارد تايلور، الرابطة الدولية للطاقة المائية
